№ 1 (1), июнь, 1994 г.



БЕЛОРУССКАЯ ГАЗЕТА ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЖИТЬ ДОСТОЙНО

Человек и СОБСТВЕННОСТЬ



Европейский банк реконструкции и развития выделил 45 млн. экю на модернизацию дороги

Беларусь недаром называют «окном в Европу» для стран СНГ. По ее территории проходят транспортные артерии, связывающие бывшие советские республики с западными странами. В частности, 592 километра, пролегающих от восточной до западной границ Беларуси, являются участком трансевропейской магистрали MI/E30 Корк—Лондон—Берлин—Варшава—Минск—Москва.

Чтобы обеспечить максимальные удобства и безопасность дорожного движения в соответствии с международными требованиями, валютно-кредитная комиссия Совмина одобрила проект модернизации дороги. Для его реализации будут привлечены иностранные кредиты.

На первом этапе Европейский банк реконструкции и развития выделил 45 млн. экю при общей стоимости работ в 71 млн. экю, что позволит уже сегодня приступить к выполнению ремонтных работ, а к 1997 году завершить реконструкцию участка протяженностью 230 километров.

Здравствуйте, господа-товарищи! «ЧиС» приходит, чтобы помочь Вам. Всерьез и надолго

Скорее случайно, но вы взяли в руки первый номер новой газеты.

Пока неизвестной.

Пока плохой.

Здравствуйте,

потому что вы — уже ее читатель.

Здравствуйте,

потому что газета «Человек и Собственность» — это всерьез и надолго.

Зачем она нужна? Кому она может быть полезна? Чем отличается от других газет?

Газета «ЧиС» — общественно-политическое и информационно-экономическое издание как для деловых кругов (деловых людей, бизнесменов), так и для тех, кто так или иначе уже имеет или стремится иметь собственность. Основная специализация газеты — анализ отечественного и зарубежного рынков (предложения, покупка, продажа, тенденции): недвижимости; земельного, строительного, архитектурного, дизайна; инвестиций, проектов, фондов, финансов и г. д.

Необходимость появления такого издания на Беларуси давно назрела. Ведь, с одной стороны, с началом хождения белорусского приватизационного чека все больше людей вовлекается в этот непростой и, порой, противоречивый процесс. И вполне понятно, что они хотели бы максимально эффективно использовать его. С другой стороны, в определенной степени хаотические тенденции к массовой перепродаже товаров у нас и у них начинают утихать. Люди все больше уважают себя и хотят иметь достойную их возможностей недвижимость (дом, дачу, землю и т. п.), хотят найти не просто модную работу, а работу, которая приносила бы хороший доход, перспективу развития, наконец, просто удовольствие.

Рынок (недвижимости, земли, строительных услуг и материалов, инвестиций и проектов, фондовый и финансовый) в последнее время становится, с одной стороны, очень большим, а, с другой, достаточно сложным, требующий профессионального подхода к его регулированию. Периодических публикаций нескольких сотен объявлений о купле-продаже домов, квартир, земельных участков и т. д. на последних полосах газет явно недостаточно. Необходим систематизированный комплексный подход к сбору информации о положении на этом рынке, тенденциях его развития, заинтересованности в этом белорусских фирм. Необходима публикация консультаций юристов, экономистов, психологов по вопросам приватизации, приобретения собственности. Одним словом, рынку собственности, этой сложной и во многом непонятной штуке, нужна специализированная газета. Она нужна Вам, господа-товарищи, как участникам этого рынка.

Эту газету Вы держите в руках.

Эта газета — «Человек и Собственность».

Ее выпускают:

Министерство по управлению государственной собственностью и приватизации Республики Беларусь,

Акционерный коммерческий «Приорбанк»,

Редакция газеты «Звязда».

Мы надеемся, что такой состав участников позволит собирать, обрабатывать и публиковать ту информацию, которая будет Вам полезна, которая предоставит Вам реальную возможность выбора.

Если Вы безработный — читайте «ЧиС», у Вас будет широкий выбор работы.

Если Вы владелец приватизационного чека — читайте «ЧиС», Вам посоветуют, куда наиболее выгодно его вложить.

Если у Вас есть деньги — читайте «ЧиС», Вас проинформируют, что, где и по каким ценам можно купить.

Если у Вас имеются большие деньги — читайте «ЧиС», Вам помогут найти необходимые дом, дачу, земельный участок и т. д.

Вам 30? У Вас своя фирма? Она устойчиво работает? Читайте «ЧиС», мало того, что Вы найдете себе отличных компаньонов, Вы обнаружите интересную для Вас рекламу, потому что кроме Вас «ЧиС» надеемся будут читать директора компаний Беларуси, России, Прибалтики, стран СНГ.

Вам за 50? Ничего не хочется менять? Читайте «ЧиС». Она поможет Вам увеличить пенсию и найти дополнительный заработок.

Читайте «ЧиС»!

Она — для всех.

Она — в первую очередь для Вас.

Иными словами, мы приглашаем в читатели и новичков, и тех, кто работает с собственностью давно и испытывает недостаток в собранной воедино информации по Беларуси и Прибалтике, городам России и республикам СНГ, а также зарубежным странам. Редакция попытается удовлетворить Ваши запросы. Надеемся на предложения и отклики специалистов.

Приглашаем к сотрудничеству на взаимовыгодных условиях организации и предприятия государственной и негосударственной форм собственности, банки, диллерские фирмы, страховые компании, инвестиционные фонды и т. д.

Эта газета о профессионалах и для профессионалов.

Здравствуйте, господа-товарищи!

«ЧиС» приходит, чтобы помочь Вам. Всерьез и надолго.

ВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ о продаже субъектам приватизации долей (паев, акций) государства и административно-территориальных образований в капитале акционерных обществ (товариществ)

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение разработано в соответствии с законами Республики Беларусь «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь», «Об именных приватизационных чеках Республики Беларусь», «О ценных бумагах и фондовых биржах», постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 августа 1993 г. № 552 «Об утверждении Положения о порядке преобразования в процессе приватизации государственных и арендных предприятий в открытые акционерные общества» и другими законодательными актами Республики Беларусь.

1.2. Приобретение субъектами приватизации долей (паев, акций) государства и административно-территориальных образований в капитале акционерных обществ (товариществ)* производится в порядке открытой продажи в соответствии с настоящим Положением и на льготных условиях, в порядке, предусмотренном Положением о льготной продаже акций акционерных обществ, созданных на основе объектов государственной собственности, утвержденным Госимуществом 3 сентября 1993 г., и зарегистрированным Минюстом в Реестре государственной регистрации 1 октября 1993 г. (регистрационный № 39/12).

2. Способы продажи

2.1. Продажа долей (паев, акций) производится:

2.1.1. За личные денежные сбережения граждан, а также средства, имеющиеся на лицевых счетах членов трудового коллектива и приравненных к ним лиц, на льготных условиях.

2.1.2. За денежные средства всем субъектам приватизации.

2.1.3. За именные приватизационные чеки «Имущество» субъектам приватизации, имеющим право на их получение и приобретение, в соответствии с настоящим Положением.

2.2. Продажа акций за денежные средства устанавливается отдельными нормативными актами, утвержденными Мингосимуществом, по согласованию с заинтересованными лицами и осуществляется:

- на торгах в форме аукциона, конкурса;
- по правилам биржевой торговли ценными бумагами;
- по договорам, заключаемым органом приватизации, непосредственно с покупателем пакета акций.

(Окончание на 3-й стр.)

В ЭТОМ НОМЕРЕ



Точка зрения

Приватизация — это революция. Причем не только экономическая, но и политическая

АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ.

Приватизация должна подтолкнуть белорусскую экономику в сторону рыночного реформирования. Насколько этот процесс удается и чем он характеризуется? Ситуацию анализирует первый заместитель министра по управлению госсобственностью и приватизации Валерий МАТЮШЕВСКИЙ:

— Сегодня можно уверенно констатировать, что, несмотря на всевозможные трудности, Беларусь не снизила темпов экономических реформ. Мингосимущество одни критикуют за то, что оно очень быстро продает социализм. Другие — что мы являемся тормозом всех рыночных преобразований. Это разнополюсные точки зрения. В действительности, мы делаем все возможное, чтобы реформы дали отдачу и помогли республике выйти из кризиса, чтобы люди почувствовали какое-то облегчение.

Осуществляя приватизацию, мы стремимся к тому, чтобы Беларусь не была скуплена какими-то международными мафиозными организациями. Государство должно сохранить собственность за своим народом. В то же время наше министерство осознает, что без инвестиций в кратчайшие сроки улучшить благосостояние людей нам не удастся. Поэтому определенный баланс Мингосимуществом при поддержке правительства должен обеспечиваться. Приватизация — это очень сложный и болезненный процесс. Поэтому в обществе все должны осознать, что очень непросто провести плавную смену политического и экономического обустройства общества.

Если говорить о процессе приватизации в Беларуси, то его можно разбить на два этапа. Первый — это разработка и принятие концепции, второй — ее реализация. Нас упрекают, что мы медлили с приватизацией, что далеко отстали от России. С одной стороны мы более осмысленно подошли к реформированию общества, с другой же — оказались просто не готовы для таких смелых и решительных шагов, какие сделала Россия. К примеру, многие специалисты министерств и ведомств, проработав долгие годы на руководящих постах, просто не могли представить, что потеряют привычные рычаги управлений предприятиями. То есть они не были сторонниками приватизации. Сейчас ситуация изменилась. Они уже осознали, что командными методами управлять нельзя.

— Чем отличается концепция белорусской приватизации от российской?

— В общих практических подходах сегодня мы используем опыт различных стран, в том числе и России. В Беларуси приватизация также проводится через конкурс, аукцион, выкуп имущества арендным коллективом и акционирование. Только методы оценки объекта у нас разные. И, конечно, основное отличие состоит в том, что в Беларуси 50 процентов стоимости любого приватизуемого объекта продается за именные приватизационные чеки «Имущество».

Сегодня ощущается, что трудовые коллективы теряют интерес к приватизации, потому что у них нет средств и они не могут найти инвесторов для реконструкции производства в постприватизационный период. Однако, на мой взгляд, процесс станет более активным после получения населением приватизационных чеков. И с помощью акционирования государственных предприятий мы рассчитываем 20 процентных пунктов госимущества, подлежащего приватизации, до конца года сделать негосударственным. Наиболее приемлем для нас следующий путь. На базе государственного предприятия образуется акционерное общество, больший пакет акций которого принадлежит гоударству. Постепенно за счет прибыли это акционерное общество выкупает у государства акции, становится почти негосударственным. По высокорентабельным предприятиям мы сохраним за собой определенную долю акций.

Меня спрашивают, а какое предприятие считается высокорентабельным? На мой взгляд, это предприятие, выпускающее высокоокупаемую продукцию, где уровень рентабельности позволяет увеличивать производственные мощности, проводить модернизацию и сохранять высокий уровень зарплаты для работников.

Приватизация в республике будет успешно осуществляться, если население осознает, что иного пути для повышения нашего благосостояния нет. Поэтому надеюсь, что газета «Человек и собственность», созданная Мингосимуществом совместно с авторитетной и признанной в республике газетой «Звязда», сможет квалифицированно, откровенно и доступно донести до каждого гражданина Беларуси все то, что делается в вопросах приватизации.

Обзор

Предположительно, у населения республики хранится 1 триллион рублей, а стоимость всего госимущества оценивается в 56,2 трлн. Без приватизационных чеков тут не разобраться.

АЛЕКСАНДР ЩЕДРЕНОК.

С 1991 года в республике приватизировано 264 предприятия республиканской собственности.

Когда команда Чубайса начинала процесс приватизации в России, перед ней стояли три основные задачи. Первая — вывести экономику из-под влияния бюрократии. Вторая — создать рынок капитала. Третья — создать фондовый рынок с крепкими финансовыми и инвестиционными институтами. Несмотря на критику методов приватизации, в России уже заметны первые результаты реформ. Мы же по-настоящему только начинаем реформирование госсобственности.

Приватизация началась в Беларуси в 1991 году. Хотя, выражаясь точнее, тогда началась дискуссия о методах ее проведения. На тот момент не существовало, практически, никакой законодательной и нормативной базы. Был лишь союзный закон об аренде, предусматривающий выкуп арендованного имущества трудовыми коллективами. Чем незамедлили воспользоваться около 60 предприятий, ставших в одночасье народными, то бишь своеобразными промышленными колхозами с присущими им недостатками. Причем при отсутствии законодательной базы, регламентирующей права работников такого предприятия, возникало много конфликтных ситуаций. Например, уволившись с работы, человек терял право и на часть принадлежавшей ему собственности. А пришедший ему на смену становился уже наёмным работником, то есть обычная «текучка» постепенно сужала круг собственников. Кроме того, высокими показателями в работе «народники» не блистали, поэтому сегодня в пору всеобщего акционирования госпредприятий встал вопрос и об акционировании «народных». Хотя в одном следует отдать должное руководителям этих предприятий: приватизировавшись в 1991—92 годах, они при расчетах с государством сэкономили значительные средства на инфляции, хотя постоянно проводилась переоценка имущества.

Между тем время шло. Россия пустила в оборот ваучеры, тысячи предприятий стали негосударственными, а наш парламент все не решался приступить к созданию законов. А чтобы «чего не вышло» в этот период дискуссий и поисков наиболее приемлемых путей, он взял да и вообще приостановил в 1992 году более чем на полгода приватизацию. Так, вплоть до января 1993 года, когда был принят Закон «О разгосударствлении и приватизации», все реформы в Беларуси были заморожены. Вслед за этим законом появились Государственная и республиканские программы приватизации, Закон «Об именных приват-изационных чеках», ряд положений и постановлений, которые определили концепцию приватизации в республике.

Таким образом, в Беларуси должно быть приватизировано 2/3 всего госимущества. В отличие от других постсоциалистических стран у нас 50 процентов стоимости предприятия выкупается за деньги и 50 — за чеки. Приоритетное право на приобретение государственного имущества предоставляется трудовым коллективам. При выкупе за деньги они имеют 20-процентную скидку от стоимости объекта.

Несмотря на столь щадящие условия приватизации для трудовых коллективов, у последних все равно нет средств для выкупа объекта. По различным оценкам у населения республики хранится сегодня около 1 трлн. рублей, а стоимость всего государственного имущества со всеми финансовыми активами, незавершенным строительством и т.д. 56,2 трлн. рублей. Поэтому особая роль в процессе приватизации отводится приватизационным чекам, с помощью которых государство стремится сохранить принцип социальной справедливости при разделе имущества.

Человек, получив чеки, волей-неволей становится участником приватизации. А приобретя на чеки акции предприятия, станет владеть определенной долей собственности. Так в Беларуси намечается сформировать широкий пласт собственников. Другое дело — будут ли эти собственники получать на свои акции высокие дивиденды? Однозначно можно утверждать: пока не будут. Изменив форму собственности, мы не получим сразу эффективное производство. Почему?

Во-первых, промышленность республики развалена. На предприятиях оборудование физически и морально устарело. Чтобы модернизировать производство, внедрить новые технологии, нужны реальные средства, то есть инвестиции. Чеки — это «пустые» бумажки, которые к инвестиционным средствам не отнесешь.

Во-вторых, на таких «гигантах» белорусской промышленности, как МТЗ, Белавтомаз и т.д. необходимо проводить реструктуризацию производства. В условиях рыночной экономики, которая требует быстрых и смелых шагов в реорганизации и перепрофилировании производства, в условиях жесткой конкуренции, «киты» менее поворотливы, чем средние и малые предприятия. Непонятно также их положение со снабжением сырьем, комплектующими изделиями и сбытом продукции.

В-третьих, многие руководители предприятий попросту не способны управлять производством в новых условиях. Очень часто нестандартные ситуации ставят их в тупик. Конечно, это дело собрания акционеров решать, кому доверить рычаги управления предприятием. Но на этом месте должен находиться специалист-менеджер, который будет работать под жесточайшим контролем правления акционерным обществом и собрания акционеров, а не барин-директор. Кроме того, менеджер должен работать в команде по разработанному на 2—3 года вперед подробному бизнес-плану.

Только после выполнения этих условий можно будет рассчитывать на капиталовложения в нашу экономику зарубежных инвесторов, создание на базе вновь образовавшихся негосударственных акционерных обществ совместных предприятий.

Сегодня в процессе приватизации Мингосимущество применяет отраслевой подход. То есть перечень объектов предлагают министерства и ведомства, которые не горят особым желанием выпускать из-под своего крыла предприятия. Поэтому программа приватизации выполняется медленно. До конца года в каждой отрасли намечается приватизировать до 20—50 процентов основных фондов.

Что же касается территориальной принадлежности, то до конца года должно быть приватизировано:

Брестская обл. — 42 предприятия
Витебская обл. — 40 предприятий
Гомельская обл. — 37 предприятий
Гродненская обл. — 42 предприятия
Могилевская обл. — 45 предприятий
Минская обл. — 39 предприятий
г. Минск — 115 предприятий

Факты

Общие сведения о разгосударствлении и приватизации объектов республиканской собственности за 1994 г. (данные на 31 мая)

Наименование показателя	Приватизировано объектов ед.	Численность работающих, чел.	Оценочная стоимость имущества (ст-ть активов по балансу), млн. руб.	Начальная цена продажи, доля государства в уставном фонде АО, млн. руб.
1	2	3	4	5
ВСЕГО ПО РЕСПУБЛИКЕ:	**73**	**44873**	**1507573.86**	**754642.94**
В ТОМ ЧИСЛЕ:				
ПО ОБЛАСТЯМ:				
Брестская обл.	11	4585	128526.00	98260.21
Витебская обл.	4	1539	21409.27	16771.07
Гомельская обл.	1	3749	475282.66	139019.60
Гродненская обл.	10	12061	218933.83	149012.45
г. Минск	18	8729	322637.13	123338.36
Минская обл.	12	6320	139109.57	86995.81
Могилевская обл.	17	7890	201675.40	141245.44
ПА МИНИСТЕРСТВАМ, ВЕДОМСТВАМ:				
Минобороны	1	-	40.00	40.00
Госкомпром	26	13042	240281.42	185972.80
Министерство топлива и энергетики	2	826	4348.57	4341.70
Минкультуры и печати	1	6	0.60	0.35
Минпромстройматериалов	1	3425	87006.60	71767.60
Комитет по нефти и химии	1	3749	475282.66	139019.60
Корпорация «Белбуд»	2	573	8379.40	3292.00
Министерство транспорта и коммуникаций	5	2990	25392.87	20818.22
Минторг	2	176	9850.10	1357.90
1	2	3	4	5
Концерн «Белтопгаз»	1	2378	45668.88	27967.08
Минсельхозпрод	13	8824	220535.87	158968.93
Минхлебопродуктов	3	548	70020.60	35657.80
Белсельстрой	5	1326	17886.64	15289.35
Минэкономики	2	275	2897.00	2712.51
Концерн «Беллесбумпром»	5	6505	124219.72	76358.67
Минресурсов	1	180	174681.00	9996.50
Прочие	2	50	1081.93	1081.93
ПО ОТРАСЛЯМ:				
Промышленность	22	29833	1008917.74	525846.73
Предприятия АПК (кроме совх. и госх.)	6	2191	94251.90	50937.10
Строительство	13	7289	114061.08	81950.88
Транспорт и связь	7	3068	32439.70	27778.55
Торговля	3	103	5882.00	5879.85
Общественное питание	1	50	1021.60	1021.60
Бытовое обслуживание	4	566	6117.37	5159.52
Прочие отрасли народного хозяйства	17	1773	244882.47	56068.71
ПО СПОСОБАМ ПРИВАТИЗАЦИИ:				
Выкуп арендованного имущества арендным предприятием	15	4007	28531.99	26665.18
Выкуп государственного имущества трудовым коллективом	1	182	22265.40	14079.40
Преобразование государственного предприятия в АО	47	32678	842860.63	491323.58
Преобразование арендного предприятия в АО	6	8006	611033.54	219692.48
Продажа по конкурсу	4	-	2882.30	2882.30

ВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ
о продаже субъектам приватизации долей (паев, акций) государства и административно-территориальных образований в капитале акционерных обществ (товариществ)

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

3. Участники сделки, их права и обязанности

3.1. Продавцами долей (паев, акций) являются соответствующие органы приватизации, которые реализуют право продавца непосредственно либо на основании договора с профессиональным участником рынка ценных бумаг, либо путем поручения предприятию-эмитенту.

3.2. В целях непосредственного осуществления продажи долей (паев, акций) органы приватизации могут создавать (ликвидировать) соответствующие Фонды по владению и распоряжению ценными бумагами. **

3.3. Фонды являются юридическими лицами, функционально подчиняются органам приватизации, создавшим их, и получают право осуществлять свою деятельность на основании соответствующей лицензии для профессионального участника рынка ценных бумаг.

3.4. Фонды непосредственно, либо через своих доверенных представителей (должностных лиц предприятия-эмитента), организуют и осуществляют работу по владению и распоряжению долями (паями, акциями) в пределах, устанавливаемых органами приватизации на договорной основе с Фондом.

3.5. Право на покупку долей (паев, акций) имеют юридические лица и граждане Республики Беларусь, иностранные инвесторы, лица без гражданства *** (покупатели), в соответствии со статьей 4 Закона «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь», признанные субъектами приватизации, которым в учреждениях Сберегательного банка открываются специальные чековые счета в соответствии с Положением об обращении именных приватизационных чеков «Имущество», утвержденным Госкомимуществом 27 января 1994 г. и зарегистрированным Минюстом в Реестре государственной регистрации 16 февраля 1994 г. (регистрационный номер 221/12).

3.6. Продавец, либо действующие по его поручению юридические и физические лица, а также покупатель, в случае оплаты долей (паев, акций) денежными средствами, осуществляют сделки в соответствии с Временными едиными стандартными правилами заключения и оформления операций с ценными бумагами, ведения учета и отчетности по этим операциям, утвержденными 29.07.93 г. Государственной инспекцией по ценным бумагам, по согласованию с Министерством финансов Республики Беларусь, и зарегистрированными Минюстом в Реестре государственной регистрации 27.10.93 г. (регистрационный номер 76/12).

4. Организация продажи долей (паев)

4.1. Продажа долей (паев) в товариществах за именные приватизационные чеки «Имущество» осуществляется на условиях договора купли-продажи, заключенного органом приватизации с товариществом в соответствии со статьями 20, 21 Закона «О разгосударствлении и приватизации в Республике Беларусь».

5. Организация продажи акций

5.1. Продажа акций за именные приватизационные чеки «Имущество» по решению продавца может осуществляться:

- на основании предварительного сбора заявок покупателей;
- путем предварительного распределения через пункты продажи;
- на торгах в форме аукциона, конкурса;
- с использованием системы депозитария;
- другими формами продажи, с учетом сочетания предыдущих.

С этой целью:

5.2. При продаже на основании предварительного сбора заявок предприятие-эмитент в установленном порядке публикует проспект эмиссии акций и направляет его в двух экземплярах во все пункты продажи акций.

5.2.2. Орган приватизации, Фонд, предприятие-эмитент либо профессиональный участник рынка ценных бумаг через средства массовой информации сообщают потенциальным покупателям:

- дату начала и окончания приема заявок на приобретение акций приватизируемого предприятия. Срок приема заявок не может быть менее 30 дней;
- наименование и адрес юридического лица, принимающего заявки на приобретение акций;
- форму заявки-договора на приобретение акций;
- количество акций, предлагаемых к распространению, их серии и порядковые номера;
- номинальную стоимость акции и продажную цену акции;
- наименование и номер издания, ранее публиковавшего информацию о начале продажи акций;
- другие необходимые сведения.

5.2.3. В двухнедельный срок после окончания приема заявок юридическое лицо, принимавшее заявки, определяет объем совокупного спроса на акции данного предприятия и объявляет итоги в тех средствах массовой информации, где была опубликована информация, указанная в пункте 5.2.2., а также в других печатных органах и средствах массовой информации.

5.2.4. В случае, если совокупный спрос оказался меньше предлагаемого к распространению количества акций, продавец в двухнедельный срок направляет покупателю два экземпляра договора, подписанного им **(форма договора прилагается).**

Остаток нереализованных акций может быть выставлен продавцом повторно для продажи в порядке, установленнем настоящим Положением.

5.2.5. В случае, когда совокупный спрос превышает количество акций, предлагаемых к распределению, их продавец, указанный в пункте 5.2.2., по поручению Фонда производит пропорциональное уменьшение объема каждой заявки.

Уведомление покупателя осуществляется в порядке, установленном в п. 5.2.4. настоящего Положения.

5.3. Продажа акций путем предварительного распределения через пункты продажи организуется по решению органа приватизации с определением количества акций, предназначенных для:

- приоритетной продажи работникам предприятия и приравненным к ним лицам, согласно Положению о льготной продаже акций акционерных обществ, создаваемых на основе объекта государственной собственности, ориентировочно до 120 чеков на одного списочного работника;
- продажи физическим лицам через учреждения Сберегательного банка (пункты продажи), в которых им открыты специальные (чековые) счета;
- продажи специализированным инвестиционным фондам, аккумулирующим именные приватизационные чеки «Имущество»;
- продажи юридическим и физическим лицам на торгах в форме аукциона, конкурса;
- формирования, как правило, до 5 процентов резерва, используемого по решению Мингосимущества для обеспечения гарантии социально незащищенным слоям населения, для увеличения квоты работникам приватизируемых предприятий и приравненных в ним лицам, и другие нужды.

5.3.1. Предприятие-эмитент направляет проспект эмисии в двух экземплярах и информацию, предусмотренную пунктом 5.2.2. настоящего Положения в каждый пункт продажи.

5.3.2. Орган приватизации, Фонд, предприятие-эмитент либо профессиональный участник рынка ценных бумаг через средства массовой информации сообщают покупателям о результатах предварительного распределения.

5.4. Акции отдельных приватизируемых объектов могут выставляться среди юридических лиц на торгах в форме аукциона, конкурса. При этом орган приватизации, Фонд, либо посредник, действующий по договору с ним, сообщает о месте, времени проведения и условиях аукциона, а также другую информацию, предусмотренную действующим законодательством и настоящим Положением. Чековые аукционы, конкурсы проводятся в порядке, установленном Мингосимуществом по согласованию с заинтересованными лицами.

5.5. По решению органа приватизации продажа может быть организована с использованием депозитария системы Сберегательного банка.

6. Оформление операций по продаже долей (паев, акций) за именные приватизационные чеки «Имущество»

6.1. Оформление операций по продаже долей (паев) предприятий с коллективной формой собственности.

6.1.1. Продажа долей (паев), зарезервированных в имуществе предприятий с коллективной формой собственности за именные приватизационные чеки «Имущество» осуществляется в соответствии с соответствующим договором купли-продажи, заключенным органом приватизации или по его поручению Фондом с руководителем данного предприятия (в дальнейшем доверенный представитель органа приватизации).

6.1.2. После заключения договора купли-продажи предприятие с коллективной формой собственности для аккумулирования именных приватизационных чеков «Имущество» открывает специальный (чековый) счет в учреждении Сберегательного банка по месту регистрации в порядке, установленном п. 2.2.1. Положения об обращении именных приватизационных чеков «Имущество», утвержденного Госкомимуществом 27 января 1994 г., зарегистрированного Минюстом в Реестре государственной регистрации 16 февраля 1994 г. (регистрационный номер 221/12), и осуществляет операции с ним в установленном порядке.

6.1.3 После аккумулирования необходимого количества именных приватизационных чеков «Имущество» предприятие перечисляет их на счет органа приватизации или Фонда.

6.2. Порядок, предусмотренный пунктами 6.1.1., 6.1.2. и 6.1.3. настоящего Положения, может устанавливаться и для акционерных обществ закрытого типа.

6.3. Оформление операций по продаже акций открытых акционерных обществ за именные приватизационные чеки «Имущество».

6.3.1. Для организации работы по продаже акций в капитале открытых акционерных обществ, преобразованных из государственных арендных предприятий, в учреждении Сберегательного банка по месту регистрации Фонда открывается специальный (чековый) счет, распоряжение которым осуществляет руководитель Фонда или профессиональный участник рынка ценных бумаг, действующий по договору с ним.

6.3.2. Фонд открывает субсчета специального (чекового) счета зарегистрированным в данном регионе акционерным обществам, в капитале которых находятся акции государства. Распоряжение субсчетами осуществляется фондом либо по его поручению доверенными представителями.

6.3.3. При условии, когда продажа осуществляется путем предварительного оформления заявок на приобретение акций, оплата акций именными приватизационными чеками «Имущество» покупаталем производится после подписания заявки-договора на приобретение акций, высланной продавцом **(примерная форма прилагается).**

Подписанная в двустороннем порядке заявка-договор служит основанием учреждению Сберегательного банка для перечисления именных приватизационных чеков «Имущество» на субсчет акционерного общества.

Владелец специального (чекового) счета несет ответственность за правильность заполнения платежных реквизитов.

6.3.4. При продаже акций путем распределения их количества в соответствии с пунктом 5.3. настоящего Положения перечисление именных приватизационных чеков «Имущество» за приобретаемые акции производится учреждениями Сбербанка в зависимости от имеющегося у них лимита, без предварительного сбора заявок на основании поручения субъектов приватизации, в порядке очередности их поступления.

В этом случае субъект приватизации должен заполнить заявку-договор, подписать ее и перечислить чеки на субсчет акционерного общества. Поступление чеков и заявки-договора на субсчет акционерного общества является основанием для оформления сделки по продаже акций.

Орган приватизации в месячный срок после окончания продажи получает от Фонда информацию об остатках лимита и производит перераспределение с учетом сложившегося спроса и предложения.

После оформления произведенных сделок по купле-продаже акций субъекты приватизации вносятся в реестр акционеров, о чем в установленные сроки информируются акционерным обществом.

*** далее долей (паев, акций)**
**** далее Фонды**
***** далее физические лица**

Заполняется «Заявителем»
в 2-х экземплярах

ЗАЯВКА — ДОГОВОР

«Продавец»____________________________________
(наименование «Продавца»)
____________________адрес:____________________
«Покупатель»____________________________________
(фамилия, имя, отчество)
____
(для юридических лиц — наименование)
Адрес «Покупателя» включая почтовый индекс____________________
____________________телефон____________________
Прошу продать акции____________________________________
(наименование акционерного общества)
В количестве____________________________________
____________________________________штук
(цифрами и прописью)

Подпись «Покупателя»____________________

М. П. (для юридических лиц)

ДОГОВОР №________

«Продавец»____________________________________
(наименование «Продавца»)
в лице____________________________________
(фамилия, имя, отчество)
действующего на основании____________________________________
__________, и ____________________________________
(наименование «Покупателя» (ФИО)
действующего на основании (для юридических лиц)____________________
__________________, именуемый в дальнейшем «Покупатель», заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. «Покупатель» приобретает у «Продавца»____________________ акции,
(вид акций)
в количестве____________________________________штук,
стоимостью____________________________________рублей
(цифрами, прописью)
за одну акцию на общую сумму____________________________________
(прописью)
____
(____________________) рублей, «Продавец» перадает
(цифрами)
«Покупателю» сертификат на владение акциями и обеспечивает регистрацию «Покупателя» в качестве владельца акций.

2. «Покупатель» не имеет права до получения сертификата акций, каким-либо образом распоряжаться акциями.

3. «Покупатель» перечисляет именные приватизационные чеки «Имущество» в счет оплаты приобретаемых у «Продавца» акций на специальный (чековый) счет «Продавца»__________
____________________________________в течении 15
(учреждение Сбербанка, № специального (чекового) счета)
дней с момента подписания договора.

4. «Продавец» передает «Покупателю» сертификат акций не позднее двух недель с момента включения «Покупателя» в реестр акционеров предприятия-эмитента.

«Продавец»	«Покупатель»
Юридический адрес:	Адрес:
(подпись) (ФИО)	(подпись) (ФИО)
М. П.	М. П. (для юридического лица)

____
(Наименование АО, адрес)

Утверждаю:
Заместитель Министра
«___»__________199_г.

ОТЧЕТ
о продаже акций, принадлежащих государству в капитале акционерных обществ
на «___»__________199_г.

1. Основание для продажи____________________№______от «___»__________199_г.
2. Льготная продажа осуществляется до «____» __________199_г.
3. Размер пакета акций (уставный фонд):
   а)____________________штук;
   б)____________________рублей номинальная стоимость 1 акции;
   в)____________________тыс. руб. общая стоимость;
в т. ч. __________тыс. руб.____________________шт. акций, принадлежащих АО.
__________тыс. руб.____________________шт. государственной доли акций

Государственная доля акций:

4. Из общей стоимости государственной доли акций (п. 3в) должно быть оплачено:
   а) именными приватизационными чеками______________тыс. руб.
   т.е. на специальный чековый счет АО должно поступить____________________ед. ИПЧ;
   б) деньгами______________тыс. руб.
   деньгами с учетом льготы (п. 46* 0.8) ____________________тыс. руб.
5. Фактически продано:
   а) в результате льготной продажи__________шт. акций на сумму__________тыс. руб.;
   б) по курсовой стоимости с учетом льготы (100 % — 20 %)______________шт. акций на сумму______________тыс. руб.
   в) по рыночной стоимости без льгот__________шт. акций на сумму__________тыс. руб.
   г) за ИПЧ__________шт. акций на сумму__________тыс. руб.__________ед. ИПЧ
6. Остаток:
   а) денежный (в результате льготной продажи)________шт. акций на сумму________тыс. руб.
   денежный всего__________шт. акций на сумму__________тыс. руб.
   б) ИПЧ__________шт. акций на сумму__________тыс. руб. __________ ед. ИПЧ
7. ПРИЛОЖЕНИЯ:
   Сертификат (денежный) на сумму ______________тыс. руб.
   количество акций______________шт.
   Сертификат (ИПЧ) на сумму______________тыс. руб.
   количество акций______________шт.

М. П. ______________ ____________________
подпись (Ф. И. О. доверенного представителя)

договор-поручение №__________от « ___»______________199__г.

Компетентное мнение

На низких темпах «малой» приватизации сказалась запоздалая разработка законодательной базы. Проще говоря, приватизацию сознательно тормозили

АЛЕКСАНДР ЩЕДРЕНОК

Опыт многих стран свидетельствует о том, что реформа государственной собственности начинается, как правило, с «малой» приватизации. Однако наша республика имеет более высокие темпы приватизации крупных и средних объектов республиканской собственности. Так, начиная с 1991 года, реформировано 943 предприятия коммунальной собственности, на которых занято около 33 тысяч работников. При этом, если удельный вес стоимости активов приватизированных предприятий республиканской собственности составил около 10 процентов, то в коммунальной — около 3 процентов.

В настоящее время из общего количества объектов торговли, относящихся к коммунальной собственности, приватизировано лишь 11,1 процента, общественного питания — 4,7 процента, бытового обслуживания населения — 14,3 процента. С учетом принятых на 1994 год территориальных программ приватизации эти показатели составят соответственно — 18,5, 8,9 и 26 процентов. Между тем основными направлениями действий по выходу республики из кризисной ситуации и ускорению рыночных реформ предусматривается приватизировать в текущем году 50 процентов объектов торговли, общественного питания, бытового обслуживания и 30 процентов объектов прочих отраслей.

К сожалению, активной работы в этом направлении не наблюдается. В минувшем году из 446 предприятий «коммуналки» приватизировано всего 112. При этом из них около 80 процентов приходится на Брестскую, Гродненскую и Минскую области. В то же время как в Витебской области приватизировано всего 3 предприятия, в Гомельской и городе Минске — по 8, в Могилевской — 13.

Вообще не проводилась приватизация коммунальной собственности в 16 городах республики из 36, в том числе Борисове, Бобруйске, Солигорске, Мозыре, Калинковичах, Дзержинске и др., а также в 95 районах из 118. В Могилевской области за три года было приватизировано лишь два объекта бытового обслуживания. В ряде городов и районов не были приняты даже программы приватизации, не утверждались перечни подлежащих приватизации объектов.

Из приведенных данных видно, что приватизация коммунальной собственности в Беларуси движется по-черепашьи. Какими причинами это вызвано? Об этом мы попросили рассказать начальника главного управления по обслуживанию имущества и малой приватизации Мингосимущества Беларуси Анатолия ЧЕРКАССКОГО.

— На невысоких темпах приватизации сказалась запоздалая разработка законодательной базы, а также то, что большинство местных Советов так и не смогло мобилизоваться для полнокровного процесса приватизации. Более того, в ряде случаев ощущалось даже его прямое торможение, что объясняется психологическим отторжением любых начинаний.

Даже существовавшие законодательные акты не стимулировали местные органы власти к более активным действиям по разгосударствлению. Так, в соответствии с Законом «О государственном бюджете на 1993 год» средства от приватизации коммунальной собственности распределялись таким образом, что в местный бюджет областного уровня поступало только 30 процентов от полученной суммы, а в районный и городской бюджеты и того меньше. Если же учесть, что с середины минувшего года 50 процентов стоимости приватизируемых объектов резервируется для оплаты приватизационными чеками, то в распоряжении местных Советов оставалась лишь незначительная доля средств, полученных от приватизации объектов коммунальной собственности. Сегодня все средства поступают в местный бюджет, но время упущено. Сейчас можно говорить, что сдерживание приватизации на местах зачастую ведет к растаскиванию имущества или его неэффективному использованию.

— На мой взгляд, существующее законодательство четко не разграничивает обязанности республиканских и местных органов власти в вопросах организации и проведения приватизации. Поэтому на местах что хотят, то и воротят...

— Действующее законодательство не позволяет Мингосимуществу, республиканским органам отраслевого управления вмешиваться в процессы организации и проведения приватизации коммунальной собственности, корректировать принимаемые местными Советами решения по этим вопросам, выступать инициаторами приватизации объектов. И как результат — не приняты программы приватизации в 5 городах областного подчинения и в 22 районах республики. Кроме того, принимаемые в регионах территориальные программы приватизации не содержат требуемых сведений об объемах разгосударствления в разрезе отраслей народного хозяйства, мер по организационному обеспечению выполнения программ, направлений использования средств от продажи государственного имущества, перечня льгот, предоставляемых трудовым коллективам. Очень часто перечни предлагаемых к приватизации объектов не содержат данных об отраслевой принадлежности, размерах производственных площадей, количестве посадочных мест, балансовой стоимости производственных фондов и т.д.

В конце концов, как можно говорить о движении вперед, если в большинстве городов и районов республики не созданы органы приватизации коммунальной собственности и отсутствуют утвержденные положения о них, как о представителях приватизации.

— Из всего сказанного вами можно сделать лишь один вывод: в самом начале пути мы попали в тупик. Где же выход?

— В настоящее время наше министерство работает над подготовкой изменений в законодательные и нормативные акты. К примеру, мы предлагаем изменить ряд положений законов «О местном самоуправлении и местном хозяйстве», «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности». С целью наделить республиканские органы управления правом принятия окончательных решений о приватизации объектов коммунальной собственности в случае необоснованных отказов в этом местных Советов. Кроме указанных законов, следует внести изменения и дополнения и в действующее законодательство о предприятиях, о собственности. Необходима корректировка нормативных документов, регламентирующих оценку имущества, работу комиссий по приватизации, формирование органов управления во вновь образуемых акционерных обществах и др.

Это позволит сделать процесс «малой» приватизации более оперативным и гибким, учесть интересы трудовых коллективов, расширить применение различных способов приватизации коммунальной собственности.

— Кстати, о способах приватизации, которая у нас в основном осуществляется путем выкупа арендованного имущества трудовыми коллективами. Между тем государство недополучает солидные средства от приватизации, которые могли бы значительно пополнить бюджет после продажи объектов по конкурсу или с аукциона. И еще нюанс — где гарантия, что, став хозяином, работники того же магазина повысят эффективность своей работы? Ведь они уже показали, на что способны.

— Хотя нормативными документами определено, что при приватизации объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения наиболее предпочтительными способами приватизации являются продажа по конкурсу и на аукционе, только 101 объект, или 9,9 процента, был приватизирован таким способом. 608 обектов, или 64,5 процента, были выкуплены трудовыми и арендными коллективами. Лишь 62 объекта торговли, общепита и бытового обслуживания населения были преобразованы в пять акционерных обществ.

На эффективности приватизации государственного имущества при выкупе его арендным коллективом сказывается и то, что в момент действия договора аренды коллектив выступает фактически единственным покупателем, независимо от его способности эффективно управлять этим имуществом. Не единичны случаи, когда убыточные предприятия приватизируются таким образом, поэтому рассчитывать на их хорошую работу только за счет изменения формы собственности не приходится.

В таких случаях нужно было бы проводить конкурс, аукцион, продавать право аренды государственного имущества тому, кто может продуктивно работать. К сожалению, органы приватизации не имеют такого права. От такого использования арендуемого имущества выигрывает только узкий круг руководителей и специалистов приватизируемого предприятия. Поэтому нам необходимо не только внести изменения в законодательство об аренде, но и более жестко устанавливать условия аренды и выкупа госимущества как коллективом, так и другими субъектами приватизации. Для этого нужно организовывать конкурсы бизнесменов; определять в договорах аренды конкретные сроки для выкупа арендуемого имущества, после истечения которых собственник может сам определять, как ему поступать со своим имуществом (продать, сдать в аренду кому-то другому, вложить в уставной капитал акционерного общества и т. д.).

Что же касается работы уже приватизированных предприятий, то, как показывает анализ, изменение формы собственности не всегда вело к повышению уровня торгового и бытового обслуживания населения. И все же в большинстве случаев эффективность хозяйственной деятельности таких предприятий более высокая, чем у госпредприятий.

В комиссии с заявлениями о начислении чеков обратилось 1,5 млн. человек. 38 тысяч граждан Беларуси уже получили свои сертификаты

ЗИНАИДА ШЕВЧЕНКО, начальник Управления организации чековой приватизации Мингосимущества Республики Беларусь

Одним из основных принципов приватизации государственной собственности в Республике Беларусь является сочетание возмездного и безвозмездного способов приватизации, а также право каждого гражданина Республики Беларусь на часть безвозмездно передаваемой государственной собственности.

В соответствии с действующим законодательством 50 процентов оценочной стоимости всех приватизируемых объектов оплачивается денежными средствами, а 50 — резервируется для оплаты именными приватизационными чеками, которые начисляются и выдаются гражданам Республики Беларусь с целью реализации их права на получение причитающейся им доли государственной собственности, безвозмездно передаваемой в процессе приватизации.

С 1 апреля 1994 г. в Республике Беларусь началась выдача приватизационных чеков «Имущество». В целях осуществления подготовки к этому, еще 8 октября 1993 г. Советом Министров Республики Беларусь было принято постановление № 682 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «Об именных приватизационных чеках».

В настоящее время почти в полном объеме выполнены задачи, которые ставились правительством как в вышеназванных, так и в других более поздних документах.

Что конкретно сделано в республике по подготовке к обращению именных приватизационных чеков «Имущество»?

Разработан пакет нормативных документов, позволяющий вести практические работы по начислению чеков «Имущество» и выдачу сертификатов. При исполкомах местных Советов народных депутатов создана 1671 территориальная комиссия по составлению списков граждан, имеющих право на получение чеков «Имущество».

Такие списки уже составлены. В них вошли граждане Республики Беларусь, постоянно проживающие на ее территории по состоянию на 03.08.93 г. Начисление чеков производится этими же комиссиями при обращении граждан с заявлениями о начислении чеков как лично, так и через доверенных лиц по месту жительства (прописки).

При подаче заявления необходимо иметь при себе два обязательных документа: паспорт или другой документ, удостоверяющий личность и гражданство, а также справку об общем трудовом стаже по состоянию на 03.08.93 г. Другие документы представляются только в случаях, когда гражданин претендует на начисление дополнительных чеков по тем или иным основаниям.

ИНФОРМАЦИЯ

о ходе начисления и выдачи именных приватизационных чеков «Имущество» (ИПЧ) по Республике Беларусь по состоянию на 1 июня 1994 года (по данным Мингосимущества)

	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Минск	Минская область	Могилевская область	Всего по республике
1. Количество граждан, имеющих право на получение ИПЧ (старше 16 лет)	1128349	1117200	1300000	953401	1260700	1288400	960905	8008955
2. Из них обратилось в комиссии с заявлениями о начислении ИПЧ	293152	52717	345370	236777	41948	219423	297637	1487024
в % к стр. 1	26,0	4,7	26,6	24,8	3,3	17	31	18,6
3. Количество граждан по спискам, утвержденным исполкомами местных Советов	168919	32738	193108	92137	34588	25120	170117	716727
в % к стр.1	15,0	2,9	14,9	9,7	2,7	11,4	17,7	8,9
4. Количество чеков по утвержденным исполкомами местных Советов спискам	15099186	3111294	16771836	8602656	3220827	1632800	13833487	62272086
Из них в обмен на чеки «Жилье»	1395577	331515	555821	809714	103908	181772	342584	3720891
5. Среднее количество начисленных чеков, приходящихся на 1 гражданина	89,4	95	87	93,4	93	65	81,3	86,9
6. Количество выданных сбербанками сертификатов ИПЧ	11834	5657	5727	747	7650	1668	4642	37925
в % к стр.1	1	0,5	0,4	0,08	0,6	0,8	0,5	0,5

Списки граждан, которым по их заявлениям начислены чеки, утверждаются в исполкомах местных Советов народных депутатов и передаются в Сберегательные банки по месту жительства этих граждан для открытия им лицевых специальных чековых счетов и выдачи сертификатов чеков «Имущество» их владельцам.

Сертификат напоминает сберегальную книжку и представляет собой именной документ с необходимыми степенями защиты.

В сертификат записывают данные о владельце счета и количестве начисленных ему чеков.

Движение же чеков будет осуществляться безналично путем перечисления их по заявлению владельца с его лицевого счета на другие указанные в заявлении счета.

При выдаче сертификата чеков «Имущество» с владельца чеков взимается госпошлина в размере 15% минимальной заработной платы, при переоформлении чеков — 3% минимальной зарплаты.

Чековая приватизация привлекает все больше внимания населения. По состоянию на 1 июня т.г. в территориальные комиссии с заявлениями о начислении чеков обратилось почти 1,5 млн.человек, что составляет 18,6% общего количества граждан, имеющих право на их получение. В среднем на одного гражданина приходится по 86,9 начисленных чека, что с учетом номинальной стоимости одного чека, равной 25 тыс.рублей, в стоимостном выражении составляет более 2 млн.рублей.

Информация о ходе начисления чеков «Имущество» в разрезе областей Республики Беларусь представлена в прилагаемой таблице.

Мы предлагаем всем гражданам, имеющим право на получение чеков «Имущество», явиться в территориальные комиссии по месту жительства с необходимыми документами для начисления причитающихся им чеков, так как уже с 1 июля т.г. начнется их обращение.

Большинство населения намерено доверить свои ваучеры инвестиционным фондам. А все ли знаем мы о них? И как действуют ИФы в Европе и Америке?

ВИКТОР КРИВОЛАПОВ, Начальник управления научного обеспечения приватизации Мингосимущества РБ

Для успешного развития реформ в республике необходимо создать рынок ценных бумаг. Особое место на этом рынке отводится инвестиционным фондам. Сегодня мы начинаем публикацию исследования начальника управления научного обеспечения приватизации Мингосимущества Виктора Криволапова. Кто интересуется этой проблемой, сможет ознакомиться на страницах «ЧиС» о типах инвесторов, инвестиционных фондах развитых капиталистических стран, типах и специализации инвестиционных фондов, формировании капитала инвестиционных фондов. Особый раздел работы посвящен деятельности инвестфондов в Польше, Чехо-Словакии, Румынии, России, Литве. Автор делает выводы, предлагает пути формирования инвестиционных институтов в Беларуси.

1. Инвестор — основной участник рынка ценных бумаг

Для республики появление инвестиционных фондов дело новое. В странах же с развитыми рыночными отношениями в конце 20-х годов нашего столетия они стали неотъемлемым атрибутом их экономического уклада. Ввиду этого анализ зарубежного опыта организации и функционирования инвестиционных фондов имеет для Беларуси несомненную практическую значимость.

В литературе термин investment (инвестиции) четко употребляется как капитальные вложения. (См. например, Совесткий энциклопедический словарь. М., Советская энциклопедия. — Изд. 3-е., 1984.- С. 487). Однако капиталовложения есть инвестиции, понимаемые в широком смысле слова. В узком же смысле под инвестированием понимают долгосрочное вложение капитала. Соответственно, инвестиционные институты в широком смысле — это все организации, занимающиеся размещением капитала, в узком — те, что осуществляют долгосрочные вложения.

Центральное место на рынке занимает инвестор. В данном исследовании он понимается нами, как гражданин или юридическое лицо, приобретающее ценные бумаги от своего имени и за свой счет. Индивидуальные инвесторы взаимодействуют с институциональными — это, как правило, **портфельные инвесторы**, т. е. институты, покупающие ценные бумаги, а не вкладывающие деньги в хозяйство. Принято различать следующие типы институциональных инвесторов (Портфель приватизации и инвестирования. Книга собственника. Книга акционера. Книга инвестиционного менеджера). М., Соминтэк. — 1992.—С. 579-581):

Страховая компания формирует из страховых взносов инвестиционный портфель. За счет его диверсификации (распределения вложения среди различных видов и типов ценных бумаг и различных компаний) компания амортизирует финансовые потери своих клиентов.

Взаимные фонды — инвестиционные компании открытого типа, обладающие портфелем ценных бумаг. Компании-инвесторы покупают доли в фондах, которые затем продаются и покупаются по рыночной цене.

Трастовые департаменты управляют активами своих клиентов по доверенности. Клиенты — индивидуальные инвесторы, компании и др. Траст-департаменты имеет примерно четвертая часть коммерческих банков США.

Пенсионные фонды аккумулируют деньги для выплаты пенсий. Фонды создаются для реализации пенсионных программ и аккумулируют деньги для пенсий, например, государственным служащим (учителям, полицейским, пожарным и т. д.). Частные фонды создаются компаниями и предназначены для увеличения пенсий работников этих компаний. Пенсионные фонды инвестируют временно свободные средства в ценные бумаги.

На рынке ценных бумаг вышеназванные институциональные инвесторы играют различную роль. Например в США, активы пенсионных фондов в 1988 г. исчислялись в 610 млн. долл. Если эту величину принять за 100 процентов, то на долю траст-департаментов банков приходилось 127, взаимных фондов 134, страховых компаний 206, корпоративных пенсионных фондов 293 процентов.

Пенсионные и страховые фонды не могут рисковать своими средствами, поэтому они вкладывают их, как правило, в государственные долговые обязательства (облигации).

К числу инвесторов, для которых операции с ценными бумагами являются основным видом деятельности, на рынке ценных бумаг можно отнести следующие:

- **холдинговые компании;**
- **инвестиционные компании;**
- **инвестиционные фонды.**

Названных инвесторов можно условно подразделить еще на два типа. Первый составляют холдинговые компании. **Холдинг** представляет собой головную компанию какой-либо финансовой группы, которая владеет контрольным пакетом акций дочерних предприятий и специализируется на управлении сегментом рынка, состоящим из этих предприятий с их дочерними и внучатыми фирмами. Холдинг осуществляет инвестирование с целью упрочить в долгосрочной перспективе положение своей финансовой группы, отказываясь порою даже от значительных прибылей. Ко второму типу относятся **инвестиционные компании и инвестиционные фонды,** обслуживающие рынок ценных бумаг и из этих своих сервисных функций извлекающие прибыль.

Названные типы инвесторов входят в число инвестиционных институтов в качестве основных участников рынка ценных бумаг. Им принадлежит существенная доля в общем числе операций с ценными бумагами. Инвестиционные компании и инвестиционные фонды обслуживают рынок акций и облигаций, но это не означает полного совпадения их структур и принципов деятельности.

В России в настоящее время под инвестиционной компанией понимается инвестиционный институт в узком смысле, вкладывающий капитал посредством не только финансовых, но и реальных инвестиций и выполняющий к тому же некоторые функции коммерческих банков. В «Положении о выпуске и обращении ценных бумаг и о фондовых биржах в РСФСР» проведено различие между инвестиционными фондами и инвестиционными компаниями: только первые могут работать со средствами населения (соответственно, они ориентируются на самых мелких инвесторов); вторые больше ориентированы на средних инвесторов.

Инвестиционные компании могут различаться:

по юридической форме — традиционно под инвестиционной компанией понимается акционерное общество (формирующее свой капитал посредством выпуска и продажи акций), инвестиционная же фирма в другой форме собственности обычно называется трастом (она управляет капиталом вкладчиков по их доверенности). Вследствие существующей сейчас терминологической путаницы возникают некорректные названия, как акционерное общество открытого типа Агропромышленная трастовая компания «Агротраст»;

по специализации вложений — инвестиционная компания может вкладывать капитал в различные виды ценных бумаг (универсальная инвестиционная компания) или предпочитать вложения в определенный их вид (bond fund — специализируется исключительно на вложениях в облигации, common stock fund — на вложениях в акции и т. д.). Специализация, как будет показано ниже, зависит от целей акционеров компании;

по степени свободы менеджеров. Например, general, management investment company — как инвестиционная компания, в которой менеджеры имеют широкую свободу действий, и management investment company — как инвестиционная компания, в которой менеджеры имеют широкую свободу действий, в направлении инвестиции.

2.С 20-х годов ИФы — неотъемлемый атрибут экономического уклада развитых капиталистических стран

2.1. Типы инвестиционных фондов

Инвестиционный фонд (ИФ) является во многом синонимом термина инвестиционная компания, но следует учесть, что некоторые современные инвестиционные компании имеют несколько ИФ, понимаемых как наборы ценных бумаг (портфели инвестиций), которыми управляют отдельные менеджеры. Мы считаем, что в этом случае формируется структура, аналогичная холдингу. **Отличительные черты ИФ**, на наш взгляд, состоят в следующем. **Во-первых**, инвестиционный фонд выпускает акции и полученный за счет их продажи капитал инвестирует в ценные бумаги. **Во-вторых**, все акции данного инвестиционного фонда или их контрольный пакет находятся во владении головной инвестиционной компании, которая называется «управляющей компанией». Если инвестиционная компания имеет один портфель инвестиций, то в этом случае она и представляет собой инвестиционный фонд. На современном этапе развития рынка капиталов в странах Запада почти все инвестиционные компании имеют по одному портфелю инвестиций.

Инвестиционные фонды бывают: открытыми (взаимными) и закрытыми. **Открытый инвестиционный фонд** постоянно выпускает и продает новые акции, скупая при этом свои акции у всех желающих их продать по рыночной стоимости. По условиям организации такого фонда, инвесторы могут продавать его акции исключительно самому фонду. Рыночная стоимость акции открытого фонда примерно равна рыночной стоимости части его активов, приходящихся на одну акцию. Поскольку активы ИФ состоят из ценных бумаг, то рыночная стоимость акции примерно равна средней курсовой стоимости пакета ценных бумаг, составляющих портфель фонда, деленной на количество его акций, выпущенных в обращение.

Исторически первыми возникли **фонды закрытого типа**. Они не требуют продажи своих акций исключительно самим себе; новые акции выпускаются им относительно редко, а курс акций под воздействием спроса и предложения на фондовых рынках может отклоняться от стоимости активов фонда, приходящихся на данную акцию. Акции фондов закрытого типа обращаются на вторичном рынке, наиболее крупных — на фондовых биржах, менее крупных — на внебиржевом рынке.

В США в настоящее время насчитывается около 70 инвестиционных компаний закрытого типа, чьи акции свободно можно купить на вторичном рынке. Акции около 40 из них — на Нью-Йоркской фондовой бирже. В их число входят: «Джапан фанд», «Кориа фанд», «Мексико фанд», «Италия фанд», «Франс фанд», имеющие строгую географическую привязку, т. е. вкладывающие средства в акции соответственно японских, южнокорейских, мексиканских, итальянских, французских компаний. (Портфель приватизации и инвестирования. С. 599).

Среди инвестиционных фондов закрытого типа встречаются так называемые **двухцелевые фонды**. Они выпускают два вида акций — привилегированные и обыкновенные, в то время как типичные ИФ — только обыкновенные акции. Двухцелевые фонды создаются на ограниченный срок (чаще всего на 10 лет), по истечении которого привилегированные акции погашаются по курсу, который был согласован участниками при организации фонда и может превосходить цену, уплаченную за эти акции при покупке. Оставшаяся после продажи бумаг, в которые фонд инвестировал свои средства, часть активов фонда распределяется между владельцами обыкновенных акций. Но держатели акций могут отказаться от ликвидации фонда, решив превратить его в инвестиционную компанию открытого типа.

На вторичном рынке акции ИФ закрытого типа продаются по более низким ценам, чем стоимость активов фонда, приходящихся на их акции. Это вызвано тем, что их акции недостаточно ликвидны, и поэтому недостаточно привлекательны для инвесторов. Но многих именно такая особенность фондов закрытого типа устраивает. Так как покупая на рынке акции фондов ниже стоимости приходящихся на их активов, можно получить на вложенный в акции доллар контроль по активам большей стоимости.

Покупка акций закрытого инвестиционного фонда осуществляется через брокеров. За эту услугу они взимают комиссионные. Фонды закрытого типа стремятся выпускать свои акции так, чтобы продажная цена одной акции была невысокой. Для многих американских фондов она составляет примерно 25 долларов. Минимальный размер покупки, как правило, не оговаривается.

Акции ИФ закрытого типа являются способом долговременного помещения средств. Инвесторы рассчитывают в основном на прирост рыночной стоимости акций данных фондов. Это позволяет менеджерам фонда проводить избранную ими инвестиционную стратегию, не зависимую от желания тех, кто рассчитывает на быструю результативность.

Понятно, что ИФ закрытого типа — институт мало привлекательный для мелких акционеров. Среди них наиболее популярны инвестиционные **фонды открытого типа, или взаимные фонды**. Они появились позже ИФ закрытого типа и получили широкое распространение в конце 40-х годов. Возможность пополнять инвестиционные ресурсы фонда, постоянно продавая свои акции, — имеет свои преимущества. Но обязательное погашение акций по первому требованию налагает на менеджеров фонда большую ответственность, особенно в условиях неблагоприятной биржевой конъюнктуры. ИФ открытого типа также несут на себе скрытую угрозу — потенциальную вероятность лавинообразного возвращения (обратной продажи) акций.

Обратимся к обобщающим данным, характеризующим взаимные фонды США. К октябрю 1987 года их суммарные активы составили почти 800 млрд. долл., что почти в восемь раз больше, чем в начале десятилетия, а их число возросло за то же время в 3,5 раза и превысило 2 тыс. Число акционеров (включая повторный счет) поднялось до 46 млн. Сведений о числе акционеров без повторного счета нет. По некоторым оценкам, оно составляет от 16 млн. до 26 млн. человек. Таким образом, мелкий акционер сегодня — преимущественно участник коллективных форм инвестирования, а не непосредственный владелец акций промышленных, транспортных и прочих корпораций.

Вместе с тем специалисты отмечают и другую тенденцию: клиентами ИФ открытого типа все чаще становятся такие институциональные инвесторы, как колледжи, церкви, госпитали, а также корпорации, траст-департаменты коммерческих банков, пенсионные фонды. Перечисленные институциональные инвесторы уже владеют 38 процентами акций взаимных фондов.

Среди организаторов взаимных фондов и их менеджеров — несколько ведущих биржевых фирм: «Меррил Линч», «Пруденшл-Бейч» и др. Их стремление управлять инвестиционными фондами вполне закономерно. Оно объясняется не только прибыльностью такого рода деятельности (в последние годы плата за управление поднялась во многих взаимных фондах до 2—3 процентов их среднегодовых активов, а ранее, как и в инвестиционных компаниях закрытого типа, составляла 0,5—1 процента). С точки зрения биржевых фирм управление взаимными фондами способствует выполнению биржевиками их главной функции: имеющиеся у фонда средства можно использовать, например, при размещении ценных бумаг корпорации, являющейся клиентом биржевой фирмы.

Организаторы фондов стремятся к созданию нескольких ИФ с различной специализацией. Число фондов, организованных лидирующими в этой области фирмами, достигает 20—40 и более. Группы фондов, которые образованы из одного корня, именуются «семьями». Мелких акционеров «семьи» привлекают тем, что позволяют без дополнительных издержек переводить средства из акций одного фонда в акции другого. Разочаровавшись, положим, в фонде, приобретающем облигации, инвестор может свои средства направить в фонд, специализирующейся на краткосрочных бумагах. Это удобно инвесторам и хорошо для стабилизации финансовых потоков, поскольку средства клиентов не выпадают из-под управления инвестиционных компаний. Такая практика, именуемая привилегией обмена, содействует устойчивости взаимных фондов.

Имеются и другие способы предотвращения оттока средств. С этой целью **взаимные фонды делятся на «фонды с нагрузкой» и «фонды без нагрузки».** В первом случае покупатель акций ИФ уплачивает надбавку, равную обычно 8,5 процентов от суммы, на которую приобретаются акции. Во втором случае такой надбавки нет, но зато при погашении взимается сбор, составляющий обычно 1—2 процента от стоимости погашенных акций. Получили распространение также г**ибридные фонды, так называемые «фонды с небольшой нагрузкой».** При покупке надбавка составляет 3 процента или меньше, а сбор при погашении может достигать 4 процентов. Инвестора, задумавшего погасить акции ИФ, останавливает как нежелание потерять надбавку, уплаченную при покупке акций, так и перспектива уплаты сбора при погашении.

Стоимость активов взаимного фонда подсчитывается ежедневно. Деленная на число выпущенных акций, она дает цену, по которой акции погашаются и продаются. В большинстве случаев акция взаимного фонда меньше 20 долл., но некоторые фонды требуют покупки их акций на сумму не менее 1000 долл. В целом же ориентация взаимных фондов на мелких инвесторов несомненна.

Согласно другим критериям, инвестиционные фонды в зарубежных странах делятся на **а диверсифицированные и недиверсифицированные.** Для того, чтобы ИФ (как открытый, так и закрытый) получил статус диверсифицированного, он должен отвечать определенным требованиям.

(Продолжение следует.)

Это нужно знать

Что? Где? Когда?

Национальным банком Беларуси согласованы изменения, внесенные в устав АКБ «Беларусь» в части увеличения уставного фонда до 24518,3 млн. рублей и переименованием в АКБ «Беларусбанк». В связи с этим банку выданы новая лицензия на совершение банковских операций и генеральная лицензия на совершение валютных операций.

❑

Национальный банк РБ сообщает для сведения и руководства в практической работе, что Министерство финансов в письме от 19.04.94 № 13-07/1226 разъясняет порядок получения от налоговой инспекции подтверждения о регистрации предприятий в качестве плательщика налогов, открывших счета в банке до 1.01.92.

В соответствии с частью 2 пункта 1 «а» статьи 8 Закона «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь», банки и другие кредитно-финансовые учреждения открывают расчетные и иные счета клиентам только по предъявлении документов о регистрации их в государственной налоговой инспекции в качестве плательщиков в порядке, изложенном в методических указаниях Министерства финансов Республики Беларусь от 31 мая 1993 года № 15.

Данный порядок распространяется и на субъекты хозяйствования, открывшие счета в банке до 1.01.92. При этом, при обращении субъектов хозяйствования за подтверждением об их регистрации в качестве плательщиков налогов, государственные налоговые инспекции обязаны не позднее следующего дня после обращения выдать справку о регистрации их в качестве плательщиков налогов для предъявления в банки и другие кредитно-финансовые учреждения. Не позднее 5 (пяти) дней со дня выдачи справки плательщик возвращает ее корешок в государственную налоговую инспекцию. В корешке справки должностные лица банков и других кредитно-финансовых учреждений указывают наименование счетов, открытых клиентом.

❑

О взносах в уставные фонды. В случае внесения вкладов (паевых взносов) юридическими и физическими лицами в финансовые (уставные) фонды, перечисляемых единовременно в сумме до 5000 (пяти тысяч) долларов США, декларация не предоставляется. Разрешение Национального банка на осуществление этих операций не требуется.

В случае внесения в финансовые (уставные) фонды суммы свыше 5000 (пяти тысяч) долларов США необходимо предоставление декларации в соответствии с Постановлением Совета Министров Беларуси от 29 ноября 1991 года № 456. По отношению к рублевым взносам также должны применяться требования, изложенные в упомянутом выше Постановлении 11.05.1994 г. № 318 НБ РБ.

❑

По 16 ноября с перерывом на летний отдых Национальный банк совместно с Ассоциацией коммерческих банков проводят учебу по линии Британского фонда НОУ-ХАУ. Занятия будут проходить по программе Барклайз банка, победившего в тендере среди английских банков на лучшую программу.

Она состоит из 10 курсов (тем) и рассчитана на 20 недель. Особенность программы обучения состоит в том, что одна из групп (так называемая «сквозная группа») должна быть сформирована из 20 молодых (до 27 лет) перспективных банкиров Национального и коммерческих банков, которым необходимо пройти обучение на пяти курсах. Десять лучших из 20 обучаемых в этой группе (отбирает английская сторона) продолжают учебу в Англии (с переводчиком) в течении 7—10 дней за счет принимающей стороны.

БЕЛАРУСЬ: Платежный баланс и баланс зарубежных инвестиций за 1993 год

ИРИНА ГРИПИНСКАЯ, начальник отдела платежного баланса Национального банка.

Платежный баланс за истекший год построен Национальным банком Республики Беларусь отдельно по республикам бывшего Советского Союза в млрд. бел. рублей и иностранным государствам в млн. $ США. Для агрегатирования данных отчета применен средневзвешенный обменный курс за 1993 год — 3160 бел. рублей к доллару США.

РЕСПУБЛИКИ БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА

Торговый баланс за 1993 год сведен с отрицательным сальдо в размере 1094,4 млрд. бел. рублей. По сравнению с 1992 годом негативный баланс увеличился в 3,8 раза, что связано с ростом цен на импортные товары и, наоборот, снижением их на основные виды экспортируемой продукции; увеличением к концу года удельного веса бартерной торговли, особенно в объеме импорта; более интенсивным ростом общего объема ввозимой продукции нежели вывозимой.

Баланс услуг в 1993 году имеет кредитовое сальдо в размере 163,5 млрд. бел. рублей. За истекший год стоимость услуг, оказанных республикой, составила 205,1 млрд. бел. рублей, в т. ч. транзитные перевозки нефти и газа 160,6 млрд. бел. рублей.

Статьи платежного баланса «Доход» и «Текущие трансферты» не являлись сколь-либо значительными в прошедшем году и не оказали существенного влияния на общий итог по текущему счету, который составил (-928,1 млрд. бел. рублей).

Счет капитала включает товарный кредит в объеме 244,5 млрд. бел. рублей, связанный с опережением бартерных поставок по импорту; коммерческий кредит — 184,8 млрд. бел. рублей, предоставленный экспортерам республики по причине их временной неплатежеспособности, а также долгосрочный заем, полученный от России в размере 296,3 млрд. бел. рублей (65,7 млрд. рос. рублей). Кроме того, движение краткосрочного капитала характеризуется превышением активных операций коммерческих банков над пассивными на 33,0 млрд. бел. рублей.

В разделе «Финансирование» показано изменение резервов республики как сальдо активов и пассивов Национального банка. В общей величине пассивов учтен переоформленный в июне прошлого года в государственный долг технический кредит в объеме 177,3 млрд. рос. рублей.

Дефицит текущего счета платежного баланса профинансирован в истекшем году в основном за счет получения кредитов на общую сумму 902,9 млрд. бел. рублей.

Статья «Ошибки и пропуски» является балансирующей и не поддается однозначному определению, так как отражает и статистические погрешности при сборе информации, и движение денежных средств в обход банковской системы, и стихийный экспорт (импорт) товаров.

ИНОСТРАННЫЕ ГОСУДАРСТВА

Дефицит торгового баланса составил в 1993 году 158,2 млн. $ США в связи со значительным превышением импорта товаров над экспортом. Бартер в общем объеме экспорта составил 32,4 процента, импорта 29,2 процента, что в 1,6 раза меньше нежели в 1992 году.

В связи со значительным объемом гуманитарной помощи (59,1 млн. $ США), полученной республикой в прошедшем году, общий отрицательный итог текущего счета — 110,2 млн. $ США.

За 1993 год республикой были привлечены долгосрочные кредиты в объеме 329,9 млн. $ США. Объем прямых инвестиций составил — 17,6 млн. $ США, что в совокупности обеспечило финансирование дефицита текущего счета. Рост внешних активов коммерческих банков составил за отчетный год 60,6 млн. $ США, в то же время их пассивы снизились на 4,8 млн. $ США, в результате отток краткосрочного капитала коммерческих банков оказался равным 65,4 млн. $ США. Кроме того, республикой был предоставлен коммерческий кредит — 14,9 млн. $ США и кредит, связанный с задержкой обратных поставок по бартеру — 41,7 млн. $ США, что в общем итоге снизило положительное сальдо счета капитала до 245,1 млн.$ США.

Объем международных резервов в иностранной валюте увеличился за 1993 год на 16,3 млн. $ США и составил в активной части 62,5 млн. $ США. Указанный уровень резервов обеспечил финансирование импорта товаров и услуг в течении 0,7 месяца, что не является достаточным, если приемлемым считать уровень, покрывающий 3-х месячный импорт, как принято международной практикой оценки достаточности резервов.

БЕЛАРУСЬ: Платежный баланс за 1993 г.

	Республики бывшего СССР, млрд. бел. руб.	Иностранные государства млн. $ США	Всего, млн. $ США
ТЕКУЩИЙ СЧЕТ	-928,1	-110,2	-403,9
Торговый баланс	-1094,4	-158,2	-504,5
Экспорт,	3242,0	837,5	1863,5
в том числе бартер	556,3	271,2	447,2
клиринг	736,0		232,9
Импорт,	-4336,4	-995,7	-2368,0
в том числе бартер	-800,8	-290,8	-544,2
клиринг	-736,0		-232,9
Услуги, сальдо	163,5	-3,6	48,1
Услуги, кредит	205,1	120,0	184,9
транспорт	194,5	38,5	100,1
грузовой	194,1	36,4	97,9
пассажирский	0,4	2,1	2,2
связь	3,6	1,3	2,4
строительство	0,7	24,3	24,5
туризм	-	24,5	24,5
коммерческие	0,3	-	0,1
страхование	-	1,8	1,8
прочие	6,0	29,6	31,5
Услуги, дебет	-41,6	-123,6	-136,8
транспорт	-35,9	-31,2	-42,6
грузовой	-35,9	-23,1	-34,5
пассажирский	-	-8,1	-8,1
строительство	-1,9	-3,5	-4,1
монтаж и ремонт оборудования	-2,4	-	-0,8
коммерческие	-0,2	-	-0,1
страхование	-	-6,2	-6,2
финансовые	-	-9,2	-9,2
туризм	-	-55,9	-55,9
прочие	-1,2	-17,6	-17,9
Доход, сальдо	0,4	-7,5	-7,4
Доход, кредит	0,4	-	0,1
прочие доходы от собственности	0,4	-	0,1
Доход, дебет	-	-7,5	-7,5
проценты за полученные ссуды	-	-7,5	-7,5
Текущие трансферты, сальдо	2,4	59,1	59,9
Трансферты, кредит	2,7	63,7	64,6
Трансферты, дебет	-0,3	-4,6	-4,7
СЧЕТ КАПИТАЛА	689,9	245,1	463,5
Прямые инвестиции		17,6	17,6
Средний и долгосрочный капитал	296,3	329,9	423,7
Поступления	296,3	343,9	437,7
Платежи		-6,3	-6,3
Другие активы и пассивы		-7,7	-7,7
Краткосрочный капитал	393,6	-102,4	22,2
Коммерческие банки, сальдо	-33,0	-65,4	-75,8
Активы	-571,7	-60,6	-241,5
Пассивы	538,7	-4,8	165,7
Предприятия, сальдо	426,6	-37,0	98,0
Счета за рубежом	-2,7	-14,9	-15,8
Коммерческий кредит		-41,7	-41,7
Кредит (бартер)	244,5	19,6	97,0
Неплатежи	184,8		58,5
предприятиям Республики Беларусь	-419,2		
предприятий Республики Белрусь	604,0		
Ошибки и пропуски	132,0	-151,2	-109,5
ОБЩИЙ БАЛАНС	-106,2	-16,3	-49,9
ФИНАНСИРОВАНИЕ	106,2	16,3	49,9
Международные резервы		16,3	16,3
Резервы НБ в неконвертируемой валюте	2,2		0,7
Корреспондентские счета центральных банков	104,2		32,9
Активы	494,1		156,4
Пассивы	-390,1		-123,5

Справочно: обменный курс — 3160 рублей за доллар США.

Платежный баланс, построенный по сальдовому принципу, дополняется балансом зарубежных инвестиций, характеризующим международную инвестиционную позицию республики и дающим представление об величине внешних финансовых активов и пассивов на конец 1993 года. Аналогично построению платежного баланса международная инвестиционная позиция представлена в разрезе иностранных государств и республик бывшего СССР.

ИНОСТРАННЫЕ ГОСУДАРСТВА

Активы Республики Беларусь (приложение 1) на конец 1993 года складывались из следующих основных компонентов:

- кредиты, предоставленные республикой нерезидентам;
- международные резервы, состоящие из активов Национального банка, включая кредит, предоставленный МВФ;
- активы коммерческих банков на конец 1993 года;
- коммерческие кредиты, выданные экспортерами республики нерезидентам;
- товарные кредиты, предоставленные по причине задержки обратных поставок по бартеру.

Пассивы республики построены аналогично активам, после чего определено чистое сальдо как разность соотвествующих требований и обязательств. Чистая инвестиционная позиция республики с иностранными государствами была на конец 1993 года активной, несмотря на значительный объем ссуд, полученных от иностранных государств. В частности в течение 1993 года были привлечены следующие кредиты:

Германия .... 154,3 млн. $ США;
Европейское Экономическое Сообщество ...... 109,1 млн. $ США;
Международный Валютный фонд .... 92,2 млн. $ США;
США .... 28,5 млн. $ США.

Существующее на конец прошлого года положение, касающееся активной инвестиционной позиции, связано в значительной мере с товарным кредитованием республикой своих партнеров по бартеру, носящим явно вынужденный характер.

РЕСПУБЛИКИ БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА

В активах Беларуси (приложение 2) учтены в качестве «других кредитов» средства резидентов, «замороженные» на счетах во Внешэкономбанке в Москве. Объем этих средств составил 1405,7 млрд. бел. рублей (250 млн. $ США). Задолженность республики, также показанная в активах, определена как сумма неплатежей из республик бывшего Советского Союза в пользу Беларуси.

Пассивы республики состоят из прямых инвестиций — 4,2 млрд. рублей, кредитов, полученных от России и переоформленных в государственный долг, — 884 млрд. бел. рублей, пассивов коммерческих банков, полученных товарных кредитов по бартеру из-за невыполнения республикой обязательств по поставкам, и неплатежей за поставленную продукцию и оказанные услуги республик бывшего Советского Союза. Чистая инвестиционная позиция на конец года была активной и составила 442,2 млрд. бел. рублей.

Приложение 1. ИНОСТРАННЫЕ ГОСУДАРСТВА млн. $ США

АКТИВЫ	Прямые инвестиции за границу	-
	Кредиты, предоставляемые Республикой	2
	Международные резервы	62,5
	Зарубежная валютная позиция коммерческих банков	279,7
	Коммерческий кредит	82,5
	Кредит по бартерным операциям	178,4
	Итого	605,1
ПАССИВЫ	Прямые инвестиции в Республику	31,6
	Кредиты, получаемые Республикой	384,1
	Международные резервы	40,7
	Зарубежная валютная позиция коммерческих банков	87,1
	Коммерческий кредит	-
	Кредит по бартерным операциям	-
	Итого	543,5
	Чистая инвестиционная позиция	61,6

Приложение 2. РЕСПУБЛИКИ БЫВШЕГО СОЮЗА **млрд. рублей**

АКТИВЫ	Прямые инвестиции за границу	-
	Кредиты, предоставляемые Республикой	-
	Международные резервы	494,1
	Зарубежная валютная позиция коммерческих банков	571,7
	Коммерческий кредит	-
	Кредит по бартерным операциям	-
	Другие кредиты	1405,7
	Задолженность Республике	485,7
	Итого	2957,2
ПАССИВЫ	Прямые инвестиции в Республику	4,2
	Кредиты, получаемые Республикой	884
	Международные резервы	227
	Зарубежная валютная позиция коммерческих банков	538,7
	Коммерческий кредит	-
	Кредит по бартерным операциям	228,7
	Задолженность републикам бывшего Союза	632,4
	Итого	2515
	Чистая инвестиционная позиция	442,2

Динамика роста курса доллара на московской и минской валютных биржах

Московская МВБ

Дата	10.03	21.03	1.04	11.04	20.04	29.04	10.05	20.05	31.05	9.06
Курс руб/$	1706	1725	1761	1785	1804	1852	1859	1886	1916	2952

Минская МВБ

Дата	17/3	22/3	31/3	12/4	21/4	28/4	12/5	19/5	31/5	9.06
Курс руб/$	17950	18190	18400	19200	19000	18800	20100	20100	24000	26700

Рост курса доллара на Московской межбанковской валютной бирже за последние три месяца отличался стабильностью и составил 248 пунктов или 14,9 процентов, за март — 93 или 5,6 процента, за апрель — 91 или 4 процента, и за май — 64 или 3,5 процента по сравнению с предыдущим месяцем соответственно.

Это вызвано относительной стабильностью на финансовом рынке России, однако спад производства в РФ позволяет говорить, что этот курс искусственно поддерживается ЦБР и неадекватно отражает общее состояние экономики. Но относительная стабильность курса позволяет сохранить общественное равновесие и респектабельно выглядеть в глазах мировой финансовой общественности, претендуя на получение новых кредитов. Хотя в России принято решение сокращать внешнее кредитование.

Что касается динамики курса белорусского рубля на Минской валютной бирже, то сразу бросается в глаза резкий скачок курса в марте почти на 102 процента, вызванный необходимостью погасить задолженность за энергоносители. Торги по доллару не проводились с 3 по 17 марта. К этому же периоду относится решение Совмина об изъятии валютной выручки у субъектов хозяйствования, что и вызвало на торгах 17 марта небывалый спрос и, как следствие, рост курса на 96,8 процента по сравнению с предыдущими торгами. Причем объем торгов побил все рекорды. Апрель характеризовался относительной стабильностью, и рост курса з 31 марта по 28 апреля составил всего 400 пунктов. То же можно сказать о первой половине мая. Однако принятое 18 мая президиумом ВС решение о покрытии дефицита государственного бюджета, в котором планируется собрать 400 миллиардов белорусских рублей за счет коммерческих банков и 100 миллиардов из прибыли Нацбанка, не замедлило сказаться на росте курса доллара. Несмотря на то, что 24 и 26 мая Нацбанк проводил массовую долларовую интервенцию (было продано 4,5 миллиона долларов) предотвратить обвальное падение белорусской валюты не удалось. Уже 31 мая при превышении спроса над предложением более чем на 4 миллиона долларов торги были отменены, а курс зафиксирован на уровне 24 тысяч рублей за 1 доллар США. Это еще раз подтверждает, что пустые деньги не способствуют стабилизации экономики, а, выливаясь на валютный рынок, провоцируют очередной скачок курса, еще более обесценивая теперь уже узаконенный «зайчик».

Вырос же доллар за последние три месяца на 14880 пунктов, что составило 163 процента.

Советуем

У вас есть свободные наличные? Положите их на депозитные вклады — получите еще больше

ИГОРЬ ЩУЧЕНКО

Сегодня многих волнует вопрос: «Куда вложить деньги, чтобы они сохранились и по возможности максимально «выросли». Как наиболее надежный способ сохранения денег, население и некоторые субъекты хозяйствования сейчас (при том, что на финансовом рынке появились иные возможности вложения денежных средств) предпочитают депозитные вклады — гарантированный уровень доходности, к тому же остальные виды вложений многим не совсем понятны.

Естественно, при выборе банка, в который клиент вкладывает определенную сумму, первую роль играют предлагаемый процент и степень риска. Если же учесть, что многие банки в Беларуси начали свою деятельность в 1990, 1991 и 1992 гг. и сумели завоевать прочные позиции на финансовом рынке, можно говорить о том, что риск вложения минимальный (хотя многие опасаются, что государство в любой момент их может заморозить). Другое дело — процентная ставка: в одном банке по тем же позициям ставка выше, в другом — ниже.

Банки теперь привлекают не только рублевые вклады. Многие в настоящее время занимаются привлечением вкладов в СКВ. Условия же, на которых принимают банкиры СКВ и рубли, зависят в первую очередь от положения банка на рынке банковских услуг.

На рынке валютных депозитных вкладов ситуация выглядит следующим образом: годовые процентные ставки на 12 месяцев для юридических и физических лиц в зависимости от суммы вклада колеблются от 20 до 30 процентов. Кстати, самая высокая процентная годовая ставка для юридических и физических лиц — 30 процентов. При минимальной сумме депозита 100 долларов для физических лиц самые высокие годовые ставки предлагают «Поиск» (30 процентов) и «Беларусь» (24—30). Банк «Комплекс» при минимальной сумме депозита 1000 долларов предлагает населению 26—28 процентов годовых, «Белбизнесбанк» при минимальной сумме 500—1000 долларов — 15—20 процентов, «Дукат» при минимуме 300 — 5000 — 25—29 процентов, «Приорбанк» при минимальной сумме 300 долларов — 18 процентов. Для юридических лиц при минимальной сумме депозита 10000 долларов «Комплекс» предлагает 28—30 процентов годовых, а «Белбизнесбанк» — 20 процентов, «Поиск» — 30 процентов годовых при минимальном депозите 10000 долларов.

На рынке рублевых депозитных вкладов на срок до 6 месяцев для физическиах лиц банки предлагают от 260 до 330 процентов годовых, для юридических — от 220 до 260.

Самая высокая процентная ставка сроком на 6 месяцев для физических лиц при минимальной сумме депозита в 300 тысяч у «Белорусского народного банка» (260;330 процентов), для юридических — при минимуме в 20—50 миллионов у «Комплекса» (230—260 процентов). Банк «Поиск» для физических лиц при минимальной сумме депозита миллион рублей предлагает 280 процентов, «Приорбанк» от 6 месяцев при минимальной сумме 200 тысяч — 280 процентов, «Олимп» при минимуме в 100 тысяч — 270 процентов, «Белбизнесбанк» (минимум — 300 тысяч) — 285 процентов. На срок до 6 месяцев банк «Олимп» для юридических лиц с минимальной суммой депозита 50 миллионов рублей предлагает 220 процентов годовых.

Рекомендуем

Возьмите в дорогу чеки Кука. Это те же деньги, но намного удобнее и надежнее

БОРИС ТИМОФЕЕВ.

Допустим, вы собрались в путешествие. Допустим, в Голландию. И допустим, у вас есть гульдены, да еще в приличном количестве, дабы на экскурсии съездить и по супермаркетам пробежаться. Вот только одна проблема мучает: как провезти наличность за рубеж?

Мы предлагаем вам очень простое и эффективное решение этого вопроса. А точнее — дорожные чеки всемирно известной фирмы «Томас Кук». О чеках «Томас Кук» рассказывает заместитель начальника управления валютного неторгового обслуживания Белвнешэкономбанка Мария ЖИГЛИНА.

— Мария Семеновна, так что же такое дорожные чеки «Томас Кук»?

— Прежде всего давайте поговорим о том, что такое дорожные чеки вообще. Дорожный чек — это платежное средство, используемое главным образом в международном туризме и, в отличие от обычных чеков, покупается клиентом у банка и может обмениваться на наличные деньги в любом учреждении, являющемся агентом банка, выдающего чек. Проще говоря, это те же деньги, только намного удобнее.

На сегодняшний день в мире существует несколько компаний, продающих дорожные чеки — «Мастеркард», «Америкэн Экспресс» и т. д. Фирма «Томас Кук» как раз одна из них. Причем со 150-летним опытом работы в сфере путешествий.

— Тогда объясните, почему так выгодно покупать дорожные чеки?

— Все очень просто. Вы покупаете дорожные чеки «Томас Кук» в любой валюте и носите их с собой вместо наличных денег. А это очень удобно и надежно. Чеки легко обменять на деньги, когда и где вам нужно, в банках или бюро обмена. Одновременно в подавляющем большинстве стран можно использовать сами чеки для оплаты счетов покупок, в ресторанах, отелях, магазинах и т. п. К тому же пользоваться дорожными чеками безопаснее...

— Да, кстати, а что делать, если чек утерян или его украли?

— Самое главное — не волнуйтесь. Если случилась неприятность, и вы потеряли чек — это не значит, что ваша поездка потерпела крах. «Томас Кук» можно легко и довольно быстро восстановить с помощью сети контор по их возмещению, разбросанных по всему миру. Например, можно позвонить в службу помощи, которая работает круглые сутки 365 дней в году. Кстати, тем, кто приобретает чеки, мы предоставляем всевозможную информацию по их использованию и восстановлению.

— Вы говорили, что чеки «Томас Кук» можно купить в любой валюте?

— Заплатить за чеки можно хоть гонконгскими долларами, а вот получить «Томаса Кука» — пока только в долларах США. Впрочем, думаю, это не должно стать для потенциальных покупателей препятствием. Доллар — валюта известная.

— А что означает «Томас Кук»? Не тот ли это Кук, которого «съели папуасы»?

— Нет, не тот. Томас Кук (1808—1892), основавший туристическое агентство своего имени, жил на столетие позже знаменитого мореплавателя Джеймса Кука.

— Понятно. Будем считать, что вы убедили меня купить дорожные чеки фирмы «Томас Кук». А как их приобрести?

— Это очень просто. Приходите к нам в Белвнешэкономбанк или звоните: 26-90-79. Вносите расчетные билеты по курсу на текущий день с 1 % скидкой или вносите наличную инвалюту. Выберете удобный для вас размер купюр. Подпишите каждый чек один раз по получении и второй раз во время их использования для платежа. Вся операция займет у вас считанные минуты.

Информируем

Пластиковые деньги: что это такое? Пользуясь кредитной карточкой, вы приобретаете товары и услуги с отсроченной оплатой

ИГОРЬ КАРНЕЙ

Преимущества пластиковых денег очевидны: удобство в обращении, экономия средств, льготы при использовании, возможность оплатить покупки и услуги по всему миру. Белорусские банки уже давно предоставляют клиентам такой вид услуг, как оплату кредитных карточек. Вместе с тем, во многих магазинах Минска появились объявления об изучении спроса на оплату товаров кредитными карточками «VISA». Однако, как показывает практика, большинство людей слышали только название, а что такое пластиковая карточка представляют с трудом. К тому же пластиковые карточки — это не только уже более или менее известная у нас «VISA», которая, кстати, на сегодняшний день фирма номер один в мире.

Сегодня мы предлагаем вашему вниманию ряд информационных блоков под общим названием «Пластиковые деньги: что это такое?»

Кредитная карточка — удобное платежное средство, которое позволяет приобретать товары и услуги с отсроченной оплатой. Она представляет собой небольшой четырехугольник из пластика толщиной 2 мм, длиной 8,5 см и шириной — 5,5 см. На лицевой стороне выдавлено имя владельца карточки, номер его счета и дата, когда истекает срок действия платежного средства. Здесь же находятся фирменный знак и название финансового учреждения и системы, которые выдали карточку. Одновременно, на обратную сторону наносится магнитная лента шириной около 1 см, на которую кодируются данные о владельце и банке. Эта магнитная полоса необходима для чтения карточки автоматизированными электронными системами.

Особое внимание уделяется защите кредитного платежного средства. Одно из основных средств защиты — это наличие места для подписи владельца. Так же на многие цветные карточки наносится цветная голограмма, которую подделать невозможно.

При покупке клиент представляет продавцу карточку и расписывается на квитанции в получении покупки. Эта квитанция является юридическим подтверждением того, что клиент сделал покупку; каждый из участников (клиент-банк-магазин) получает свою копию. Затем продавец выставляет счет клиенту. Банк рассчитывается с продавцом, а клиент рассчитывается с банком. Таков механизм действия кредитной карточки.

Кредитными карточками могут обладать как частные, так и юридические лица. Основным критерием, по которому банк выдает кредитную карточку, является стабильный доход клиента. И потому, прежде чем получить платежное средство, клиент должен сообщить банку не только о своих доходах, но и о долгах, других кредитных карточках, которыми он располагает. Банки, проверяя достоверность этих сведений, обмениваются информацией о «кредитной истории» клиента, то есть насколько пунктуально он оплачивал свои предыдущие долги. Если же такие сведения отсутсвуют, банки требуют страховой депозит и кредита не предоставляют. Однако выдают так называемую «Secured credit card» — застрахованную кредитную карточку. Функционирует она так же, как и обычная карточка.

Теперь необходимо поговорить о **дебетовых, или расчетных, карточках**, которые также представляют собой один из видов безналичного платежа. Однако при этом имеют некоторые отличия от кредитной карточки. А именно — оплата ими происходит в момент совершения покупки.

Дебетовую карточку выдает банк, где клиент имеет счет, на котором поддерживает определенную сумму денег. При покупке стоимость товара автоматически вычитается со счета клиента и тут же поступает на банковский счет продавца. В отличие от кредитной карточки сделать покупку в кредит нельзя.

Безусловно, кредитные карточки имеют множество достоинств. Удобство, отсутствие необходимости носить с собой большие суммы денег, уже как нельзя лучше характеризует их. Кроме того, в случае утери кредитной карточки клиент ничего не теряет, поскольку он получает другую карточку, а старая признается недействительной. А воспользоваться чужой карточкой, особенно нового типа «смарт», практически невозможно.

Определенный интерес и пользу карточки приносят коммерческим предприятиям. Принимая их, магазины, рестораны, отели и так далее решают несколько проблем: значительно повышают свои доходы, увеличивают круг покупателей, предоставляют дополнительные услуги клиентам и повышают свою конкурентоспособность.

Еще больше заинтересованы в выдаче кредитных карточек банки, внимание которых можно разделить на три составные части. **Во-первых,** представляются выгодными проценты на кредит, которые банки предоставляют владельцам платежных средств. Дело в том, что если клиент не гасит свой долг в течение беспроцентного времени, то на оставшуюся сумму использованного кредита начинает исчисляться годовой процент, так называемый «интерес». В настоящее время «интерес» банков США варьируется от 18 до 20 процентов, а беспроцентный период в среднем составляет около месяца.

Во-вторых, торговые скидки, которые банки получают от коммерческих предприятий за предоставление кредитных услуг.

В-третьих, ежегодные фиксированные платежи, взимаемые с владельцев карточек за обслуживание.

Кредитные и дебетовые карточки могут быть выданы как организации (корпоративные карточки), так и частному лицу. Главное отличие первых от вторых в том, что их владельцы имеют право на получение дополнительных услуг. Например, такими карточками может одновременно пользоваться большое число сотрудников фирмы, но счета по совершенным ими сделкам будут выставлены фирме.

Основные виды пластиковых карточек:

Кредитные карточки. Используются для оплаты различных услуг и товаров за счет кредита, предоставленного клиентом банку либо специализированной сервисной компанией.

Карточки с лимитированным сроком кредита (charge cards). В отличие от «классических» кредитных карточек получение кредита по платежным карточкам ограничено одним месяцем — то есть клиент на момент покупки может не иметь на счете нужной суммы, но обязан погасить все счета в течение 30 дней после совершения покупки по карточке.

Карточки для оплаты определенного вида товаров и услуг — «целевые кредитные карточки». Используются для определенного вида услуг или для расчета в определенных магазинах за счет кредита, предоставленного компанией, которая оказывает данный вид услуг.

Карточки — гарантии чековых платежей (check guarantee cards) — «гарантийные карточки». Применяются для идентификации выписывающего чек клиента и гарантии наличия средств на его счету — чтобы избежать получения от недобросовестного клиента необоснованного чека или чека с поддельной подписью.

Дебетовые карточки (debit cards) — «карточки наличных средств», используются для оплаты товаров и услуг, получения наличных денег в банковских автоматах путем прямого списания (дебетования) денег со счета плательщика.

Земля, как зеркало общества

В мире всего лишь несколько вещей, ценность которых для человека вечна: здоровье, мир, семья. Добавим к этому перечню и землю.

Именно кусок своей земли поднял и поставил на ноги и большинство людей, и большинство народов, и большинство государств.

И если нет на земле хозяина, то результат всегда известен заранее: запустение, упадок, нищета.

Наша суверенная Беларусь делает первые шаги на пути передачи земли в руки настоящих хозяев.

Вот какая обстановка сложилась в этом деле по состоянию на 1 июня 1994года:

Передано в частную собственность	Количество участков	Площадь (тыс.га)
1. Земельных угодий (всего)	58.020	19.822
2. Для ведения личных подсобных хозяйств	28.622	16.547
3. Для строительства и обслуживания жилых домов	10.087	1527
4. Дачных и садово-огородных участков	19.311	1748

СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ

Цены на рынке земельных участков достигают 800 долларов за сотку. Хотелось бы надеяться, что это только издержки его становления

Для рынка земельных участков, как и для других секторов бизнеса недвижимости, характерно одно— гораздо больше ясности существует на вторичном рынке, то есть там, где идет продажа уже приватизированных объектов, на которые даже оформлены свидетельства о собственности, хотя до сих пор механизм приватизации участков до конца не разработан.

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК

На мой взгляд, оценить его пока невозможно. Главная причина кроется в истоках: кто и на каких условиях получает участки в республике? К примеру, кому достанутся десятки гектаров военного полигона возле поселка Колодищи, что под Минском? А что говорить о землях, передаваемых теми же военными в других регионах Беларуси. Открытой информации нет. Можно только предполагать уже отработанный совковый механизм: сплоченная группа, обладающая правами на какие-либо льготы (ветераны труда, военные на пенсии или переведенные из других республик СНГ, «афганцы» и т.д.), поставив во главе энергичного человека (лучше всего — с депутатскими полномочиями), имеет довольно неплохие шансы получить землю на льготных условиях. В отличие от этой группы отдельный гражданин истратит годы на поиски «своей» земли — и без особого результата.

Можно, конечно, уповать на законы и указы, принятые в течение последних двух лет, но они, по всему видно, начнут работать в полную силу не скоро и то при условии отрегулированности механизма их реализации.

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

На нем также сложно отслеживать ценовые закономерности: продажа чистых участков — это редкость. Как правило, дом продается с прилегающим участком. Среди стандартных вариантов — продажа «условного строения»: фундамента или времянки. Юридически такую сделку оформить проще. Хотя фактически — это и есть продажа земли. Ее стоимость агенты фирм оценивают в 7—15 процентов от общей суммы сделки, которая определяется качеством строения.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Удаленность. Многое зависит от категории покупателей: для пенсионера вполне приемлем вариант, когда дорога от квартиры до участка занимает 2—3 часа; для работающего человека это обстоятельство снижает привлекательность объекта. Важное значение имеет расстояние от железной дороги.

Престижность. Для индивидуального строительства весьма существенный фактор — возможность подключения инженерных сетей, наличия воды, электричества. Участки, расположенные вблизи районных центров или крупных поселков, такие как Фаниполь, пользуются повышенным спросом.

Форма собственности. Земля под индивидуальное строительство дороже, чем приобретенная через покупку пая в садоводстве. Впрочем, уже есть случаи «продажи» обыкновенного самозахвата — наши покупатели еще очень невнимательны к документам.

Разработанность. Ясно, что для картофельных грядок это важно. Исключение могут составить лишь случаи, когда покупатель собирется использовать бывший огород, например, под автомастерскую.

Экологическая ситуация. Очень важный фактор — фирмы-посредники в последнее время все чаще отказываются от реализации участков, расположенных в экологически неблагополучных зонах: в районе, например, поселка Гатово под Минском, вблизи бройлерных птицефабрик и т.д.

Наличие водоема. Жилье «с видом на воду», так же, как и в городе, может стать на 20—30% дороже, чем такое же, но без воды.

Ближайшее окружение, соседи. Социальный статус. Это условие особенно значимо для садоводства, когда рядом селятся люди, связанные в прошлом общей работой или интересами (отставные военные, например).

Позиция районной или поселковой администрации, сроки заключения сделки. На первый взгляд, не такое уж важное обстоятельство. Однако фирмы, работающие в этой сфере, ставят его на одно из первых мест. Если документы оформляются несколько месяцев (что вовсе не редкость), то, как правило, либо цена меняется в ходе переговоров, либо покупатель или продавец успевают передумать.

Категория удаленности от Минска 10—80 км

Направление	Цена за сотку
Молодечненское	130—270 $
Московское	150—300 $
Логойское	120—260 $
Столбцовское	100—250 $
Осиповичское	100—250 $
Слуцкое	100—250 $

Как видно из приведенных цифр, наиболее престижными у минчан считаются участки, расположенные в Московском, Логойском и Молодечненском направлениях, а также возле Минского моря. Весьма удачные и самые ходовые участки в районе деревень Боровая, Боровляны и Колодищи. Они пользуются наибольшим спросом. По словам специалистов одного из минских агентств недвижимости, цена на участок площадью 15 соток колеблется от 2 до 5 тысяч долларов США, а некоторые продавались даже за двенадцать тысяч баксов.

Как видим, рынок участков в республике очень нестабилен. Это говорит о его начальной стадии. Но уже теперь становится ясно, что во многом он у нас «дикий», нереальный. В том же Петербурге, где давно сложился рынок недвижимости, такие же участки в 30-километровой зоне от города можно приобрести менее, чем за 1,5 тысяч «зеленых». Будем считать, что у нас налицо издержки становления. Со временем, думаю, количество участков, подлежащих купле-продаже, увеличится, а цены, надеюсь, значительно снизятся.

Нововведение

В республике разрабатывается система регулирования земельного права. Основа ее — кадастр. Он должен обеспечить здравый баланс, паритет интересов государства, общества и частника

ВЛАДИМИР ВОЛОДИН

Специалисты Комитета по земельной реформе и землеустройству при Совете Министров Республики Беларусь работают над совершенствованием системы создания и ведения в условиях рыночной экономики государственного земельного кадастра в сельском (поселковом) совете, районе, городе, области и республике. За разъяснениями корреспондент «ЧиС» обратился к руководителю рабочей группы заместителю начальника отдела Комитета по земельной реформе Олегу Крупенину.

— Олег Михайлович, прежде чем говорить о базисных подходах в разработке государственного земельного кадастра в республике, хотелось бы начать с предыстории вопроса, а точнее — с западных аналогов его решения. И вообще, что такое кадастр?

— В мировой практике кадастр — это информационная система, обеспечивающая учет и гарантию прав собственности на недвижимость, где говорится в первую очередь о том, что определенный земельный участок в таких-то границах принадлежит такому-то владельцу или арендован им на столько-то лет.

— Если не ошибаюсь, на Западе приняты две основные системы учета прав на землю.

— Это так. Первая система — англо-американская. По ней у собственника накапливается пачка документов, удостоверяющая его права на конкретный участок. Начиная, например, с договора, по которому вождь индейского племени отдает сэру Н. полуостров Манхэттен за 24 доллара. В случае конфликта каждая сторона предъявляет суду свои документы, а суд уже решает, у кого больше прав.

Вторая — европейская система, восходящая к Кодексу Наполеона, — принципиально иная. Специальный орган, имеющий права суда (служба поземельной книги) проверяет правомочность сделки и выносит юридически обоснованное решение о передаче права собственности. Новый собственник регистрируется в поземельной книге, после чего его собственность гарантируется и охраняется государством. Кроме права собственности, поземельная книга регистрирует все правовые отношения по поводу участка: дарение, аренда, залог, обременение и сервитуты (общественное ограничение на использование — проход к дороге, к воде и т. д.), карты и техническое описание участков находятся в регистре недвижимости.

Если сравнивать англо-американскую систему с европейской, то первая — дешевле во внедрении, но существенно дороже в пользовании; зато вторая — наоборот.

— Как обстоят дела у нас по земельному кадастру и какой системе отдается предпочтение в Беларуси?

— Кодексом Республики Беларусь о земле, а также постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О порядке ведения государственного земельного кадастра и мониторинга земель» от 31.12.91 г. № 508 предусматривается ведение государственного земельного кадастра в республике по единой системе и установлено, что работы по ведению государственного земельного кадастра выполняются землеустроительными органами системы Комитета по земельной реформе и землеустройству при Совете Министров Республики Беларусь, которому было поручено осуществить все необходимые мероприятия по совершенствованию государственного земельного кадастра (земельный кадастр в республике велся на протяжении последних десятилетий землеустроительными органами). Разработана и утверждена, по согласованию с Госкомстатом, облисполкомами и Минским горисполкомом Государственная земельнокадастровая книга, а также перечень характеристик и состав данных, включаемых в государственный земельный кадастр. В ближайшее время будет издан 1-й раздел книги «Государственная регистрация землевладений, землепользований, земель общего пользования и запаса» и доведен к введению.

Государственная регистрация землевладений и землепользования будет производиться в сельских, поселковых, районных и городских советах землеустроительными органами.

Разработанная система Государственной регистрации землевладений и землепользований, по оценке зарубежных специалистов, соответствует версиям, применяемым в европейских странах. Она выполнит возлагаемые на нее задачи.

— Что же содержит в себе белорусский вариант кадастра?

— В автоматизированном кадастре, который разрабатывается в Беларуси, объединена юридическая, картографическая и экономическая информация: дата регистрации, сведения об участке, о землепользователях, топографические привязки, координаты границ, правоустанавливающие документы, данные качественной и экономической оценки земельного участка. Эту систему применяют в Канадской провинции Британской Колумбии. Она охватывает все европейские страны (кроме Англии), идет борьба за внедрение этой системы в Африке, Латинской Америке, Азии и России. Кстати, существовавшие у нас до октябрьского переворота поземельные книги тоже были близки к этому варианту.

В мировой практике признан опыт Швейцарии по созданию системы кадастра. Он незаменим для отдельных регионов или стран с небольшой территорией. Хотелось бы отметить, что в настоящее время совместно со швейцарскими специалистами на базе Солигорского района проводится работа по совершенствованию создания и ведения государственного земельного кадастра с применением новых приборов и передовых технологий, где будет учтен опыт создания земельного кадастра в Швейцарии, а также других ведущих европейских странах. По окончании проекта будет предложена технология создания и ведения земельного кадастра на всю территорию республики.

— Кто определяет конкретную методику учета земель?

— Выше названным постановлением Совета Министров Республики Беларусь Комитету по земельной реформе и землеустройству поручено разработать с участием Госкомэкологии, облисполкомов и Минского горисполкома и утвердить состав данных, включаемых в кадастровую документацию. В развитие этого постановления Комитетом разработана и утверждена Инструкция по учету земель, а также классификация земельных угодий (которая соответствует международным стандартам).

— Олег Михайлович, а так ли нужен кадастр?

— Уверен, что необходим. Дальнейшее продвижение экономических реформ в республике, изменение отношений собственности (приватизация государственного имущества, перадача земли в частную собственность и связанное с этим возникновение земельного рынка) требуют скорейшего и на надлежащем техническом уровне разрешения проблем государственной регистрации землевладений, землепользований, учета и оценки земель и недвижимости.

Данные государственного земельного кадастра — многоцелевые, поскольку они являются базисными для налогообложения, определения прав на владение или пользование земельным участком, определяют границы этого участка в натуре (на местности), оценки земель и недвижимости, расположенной на ней, а также решения других вопросов по управлению землепользованием, регулированию земельных отношений , охране земель и т. д.

Создание земельного кадастра обеспечит перевод земельных конфликтов в цивилизованную судебную форму; уменьшение возможности различных афер и авантюр с землей (их сегодня предостаточно); уравнивание стартовых возможностей инвесторов.

Есть и еще одна важная задача, которую выполняет земельный кадастр для любого государства, — пополнение бюджета налогами. Сейчас налоги, конечно, поступают, и довольно приличные, но необходим другой уровень развития правовой системы, где не сбор налога — сама цель государства, а обеспечение при этом прав его граждан. Правовая система имеет еще одну брешь: после отмены государственной монополии на землю возник иной перегиб — вообще не обращать внимания на государственные интересы. Хотя конфликтные столкновения на этой почве уже нередки: то фирма на территории детской площадки строит гараж, то жильцы протестуют против строительства котельной по соседству. Так вот, именно система регулирования земельного права, где одна из основ — земельный кадастр, и должна обеспечить здравый баланс, паритет интересов государства, общества и частного собственника.

Во всем мире безоговорочно признают, что эффективная система государственной регистрации прав собственности является необходимым условием для создания рынков земли и недвижимости, а также увеличивает частные инвестиции в землю и строения. Более того, регистрация прав собственности — существенная составляющая системы ипотечного кредитования в частном секторе, которая зависит от строгой и неопровержимой регистрации прав собственности на обеспечение.

— Какие основные проблемы в создании государственного земельного кадастра?

— Как было сказано выше, земельным кадастром в республике занимаются землеустроительные органы системы Комитета по земельной реформе и землеустройству. На все земли сельскохозяйственного назначения ими накоплена богатейшая кадастровая информация. Вместе с тем на территории городов, поселков городского типа кадастровая информация в том виде, в котором она должна быть, отсутствует (до принятия Кодекса Республики Беларусь о земле регулированием земельных отношений в городах и поселках занимались архитектурные службы). В настоящее время там создаются землеустроительные органы, которые обеспечат создание и ведение государственного земельного кадастра по единой для республики системе.

Существенно сказывается на проведении кадастровых работ также отсутствие современных приборов на сбор и систематизацию кадастровой информации, а также желание многих ведомств заниматься этими проблемами, хотя не всегда у них есть опыт, специалисты , знания, умение проводить эти работы.

Жилье, как и шубу, покупают летом, а продают зимой. Самое время приобретать недвижимость

Все больше граждан смело бросается в волны рынка недвижимости, выступая в роли продавца или покупателя квартир. Поскольку дело это совершенно новое — многие ухитряются набить себе большущие шишки, оставшись в результате своей «коммерции» в убытке, а то и вовсе лишившись денег или квартиры. Поскольку лучший способ защитить наших сограждан от ошибок — это дать им необходимые знания, мы попросили директора агентства недвижимости «Славянский стиль» Дмитрия Чикунова поделиться с читателями информацией о нынешнем состоянии этого специфического рынка в Беларуси и дать несколько советов.

— Сразу должен сказать, что состояние рынка недвижимости в Беларуси в точности соответствует состоянию нашего общества: уже не социализм, но еще далеко не капитализм. По закону продавать можно лишь квартиры ЖСК, а приватизированные менее чем три года назад и принадлежащие государству — нет. Но людям как-то надо решать свои жилищные проблемы. Рынок недвижимости в республике все же существует, правда, в несколько усеченном виде.

— И почем товар на этом рынке?

— Многое зависит от качества квартиры и ее расположения. Возьмем, к примеру, три района Минска: Центральный, Советский и Первомайский. Если дом, где находится квартира, расположен в одном из них, если кухня в ней не менее 7—8 кв. метров, санузел раздельный и имеется балкон или лоджия, то цена однокомнатной квартиры составит 11 тысяч долларов США, двухкомнатной — 18—20 тысяч, трехкомнатной — 25 тысяч, четырехкомнатной — 30—35 тысяч. Квартиры в блочных (не кирпичных) многоэтажках, «хрущевки» стоят дешевле процентов на тридцать. А если еще и район неважный — и на все сорок-пятьдесят.

— Мне кажется, что за 15—20 тысяч долларов можно купить квартиру в месте, более пригодном для жизни, чем Минск. Скажем, где-нибудь во Флориде...

— Цены, безусловно, очень высоки и совсем не соответствуют действительному качеству товара. Но ведь мы уже говорили, что рынок недвижимости у нас усеченный, да и жилищная проблема стоит очень остро: квартир по-прежнему не хватает. Все это и подхлестывает цены.

— А если к цене квартиры приплюсовать еще и расходы на оформление документов...

— Да, и они значительны. Причем оформление продажи или покупки квартиры ЖСК обойдется несколько дешевле. Конечно, если вы купили или продаете квартиру ЖСК, то можете попытаться сэкономить деньги и оформить сделку самостоятельно. Но если речь идет о других вариантах, — настоятельно рекомендую связаться с агентством недвижимости и поручить эту работу ему. Опыт показывает, что неискушенные в этих делах граждане очень часто по незнанию несут неоправданно большие расходы, не достигают желаемого результата, оформляют сделку неправильно.

— Кстати, какие документы являются свидетельством того, что вы действительно купили квартиру, а не получили ее, скажем, во временное пользование.

— Фирма, которая оформляет сделку, должна выдать вам технический паспорт на квартиру и договор обмена (купли-продажи, дарения), зарегистрированный в бюро технической инвентаризации города Минска (или того города, где живете вы). Помните, что во всех этих документах должно стоять ваше имя! Лишь тогда вы сможете без проблем прописаться в купленной квартире, сохранить телефон, если он был у вас ранее и т. д.

— Кажется, вы уже убедили читателей в том, что бросаться в это море в одиночку не стоит. Но кого выбрать помощником, как не ошибиться в выборе агентства, которое подберет вариант и оформит сделку?

— В Минске сегодня работает 10—15 агентств недвижимости и вы можете обратиться в любое из них, но при этом еще до заключения договора будет нелишним кое-что выяснить. Например, каков опыт работы фирмы в области торговли недвижимостью, каким образом вам собираются оформлять документы и сколько времени это займет, с какими юристами и нотариатами фирма сотрудничает и т. д. Людей, недостаточно профессиональных или имеющих не совсем чистые намерения, такие вопросы поставят в тупик. Компетентных и честных же нисколько не озадачат.

Репутация бизнесмена тоже важна, поэтому если ту или иную фирму вам порекомендовал хотя бы один знакомый — это плюс для нее, и руководство к действию для вас.

И наконец, многое можно понять из содержания простого телефонного звонка в агентство. Если вам ответили недовольным голосом или вы почувствовали, что вежливость наиграна — смело кладите трубку. Торговля недвижимостью — это именно та область, где клиент всегда и безоговорочно прав.

— И последний вопрос. Когда лучше покупать или продавать жилье?

— В этом деле четко прослеживаются сезонные приливы и отливы. Летом деловая активность падает, спрос уменьшается и цены на квартиры не растут или даже снижаются. С приближением зимы картина в корне меняется, и с конца ноября до конца января четко отслеживается пик активности покупателей, и, соответственно, устанавливаются самые высокие цены. Так что квартиру, как и шубу, лучше покупать летом, а продавать — зимой.

Квартиры стоят дорого, глупость и незнание — еще дороже. «ЧиС» попробует предостеречь вас от ошибок

Сегодня мы начинаем знакомить читателей со средними ценами на квартиры по районам г. Минска. Под средней ценой следует понимать цену на квартиру новой планировки, находящейся на любом (кроме первого и последнего) этаже, с телефоном, лоджией (балконом), кухней не менее 7 кв. м, раздельным санузлом. Капитальный ремонт в такой квартире проводился не позднее семи лет назад, состояние подъезда удовлетворительное, комнаты раздельные.

СОВЕТСКИЙ РАЙОН

1-комнатные квартиры: район ЦУМа — 14000 долларов, район улиц Богдановича, Сурганова, Зеленый Луг — 11000;

2-комнатные квартиры: район ЦУМа, ул. В. Хоружей, Козлова — 25000 долларов, район универсама «Рига», Логойского тракта — 20000—22000, Зеленый Луг — 17000;

3-комнатные квартиры: район ЦУМа (жилая площадь не менее 52 кв. м, кухня не менее 10 кв. м) — 45000 долларов, район улиц Варвашени, Богдановича, В. Хоружей — 30000—33000, Зеленый Луг — 28000, район универсама «Рига», Логойского тракта — 28000—30000;

4-комнатные квартиры: район ЦУМа (жилая площадь не менее 60 кв. м, кухня не менее 10 кв. м) — 60000 долларов, Зеленый Луг, район улиц Сурганова, В. Хоружей, Логойского тракта — 35000—40000.

Дома в Советском районе

Одноэтажное здание с городскими удобствами (общ. пл. 100 кв. м, жил. — 60 кв. м., кухня 13 кв. м), с телефоном, гаражом, хозпостройками, земельный участок — 700—800 кв. м. Цена — 40000 долларов.

ПЕРВОМАЙСКИЙ РАЙОН

1-комнатные квартиры: район пр. Ф. Скорины — 14000 долларов, Восток-1 — 13000, Уручье — 11000, район ул. Менделеева — 9500.

2-комнатные квартиры: район пр. Ф. Скорины — 25000, район улиц Калиновского, Славинского 18500, Уручье — 18000;

3-комнатные квартиры: район пр. Ф. Скорины — 28000—30000, район улиц Калиновского, Славинского — 25500, Уручье — 26000;

4-комнатные квартиры: район пр. Ф. Скорины — 40000 долларов, Уручье — 34000, район улиц Калиновского, Славинского — 35000.

Дома в Первомайском районе
(указываются средние цены)

Предлагаются на продажу, как правило, одноэтажные деревянные дома без удобств — 20000—22000 долларов, с удобствами (санузел, центральное отопление) — 24000—28000, при наличии не менее 700—800 кв. м земельного участка, необходим капитальный ремонт дома.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РАЙОН
(указываются средние цены без стоимости оформления)

1-комнатные квартиры: пр. Ф. Скорины (от Главпочтамта до ул. Козлова), пр. Машерова (до завода холодильников) — 14500 долларов, пр. Машерова (Веснянка), ул. Червякова — 13000, район б. Шевченко, ул. Орловской — 9500— 10500;

2-комнатные квартиры: пр. Ф. Скорины, пр. Машерова (до завода холодильников) — 28000 долларов, пр. Машерова (Веснянка), ул. Червякова — 22500—25000 долларов, район б. Шевченко, ул. Орловской — 16000;

3-комнатные квартиры: пр. Ф. Скорины (пол. пл. не менее 52 кв. м., кухня не менее 10 кв. м) — 45000 долларов, пр. Машерова (до завода холодильников) — 38000—40000, ул. Червякова, Варвашени, пр. Машерова (Веснянка) — 32000—35000, район б. Шевченко, ул. Орловская — 25000.

4-комнатные квартиры: пр. Ф. Скорины (пол. пл. не менее 75 кв. м) — 65000 долларов, пр. Машерова (до завода холодильников, пол. пл. не менее 61 кв. м) — 55000, пр. Машерова (Веснянка) — 42000, район б. Шевченко, ул. Орловской — 35000.

Самые дешевые квартиры в Центральном районе

1-комнатные квартиры: ул. Орловская (к-тр «Киев»), 34/20/6,5 кв. м, 4П5, с/с, без тел., балкон, доски, ГОС-пр.— 9000 долларов.

2-комнатные квартиры: ул. Орловская, 45/32/5,6 кв. м, 3К3, с/с, тел., балкон, доски, ГОС-пр. — 13500 долларов.

3-комнатные квартиры: ул. Романовская слобода (бывшая Республиканская), 58/3/40, 4/7, 3 кв. м, 9К9, лоджия заст., доски, ГОС-пр. — 25000 долларов.

ФАКТОРЫ, СНИЖАЮЩИЕ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ

- неблагоприятная экологическая обстановка в районе проживания;
- плохое состояние подъезда и дома в целом;
- удаленность от центра;
- плохая планировка квартиры;
- отсутствие телефона (балкона, лифта), мусоропровода;
- близость дома к оживленной проезжей части;
- выход окон квартиры на северную сторону;
- квартира находится на 1-м или последнем этаже.

Хорошая квартира — не роскошь, а жизненная необходимость... Но уплатить за нее 50000—100000 долларов сможет не каждый

В настоящее время в Минске существует достаточно сложившийся рынок престижных квартир. Эти квартиры находятся, как правило, в домах послевоенной постройки (пр. Ф. Скорины, ул. К. Маркса, Я. Купалы) и в домах улучшенной планировки в районе улиц Пулихова, Кульман, Танковой, Сторожевской, Немиги, пер. Войскового, пр. Машерова. Квартиры имеют удобную планировку, кухню не менее 10 кв. м., достаточно защищены от шума и воздействия оживленных магистралей. Расположение квартиры и дома в целом обеспечивает достаточный уровень солнечного освещения, благоприятного для проживания, и наличие зеленой зоны вблизи дома. Понятие престижности предполагает также наличие достаточно развитой инфраструктуры в районе расположения такой квартиры. Однако на сегодня можно констатировать, что в Минске, к сожалению, до сих пор не существует продовольственных магазинов, где к закрытию магазина есть в продаже молоко, свежий хлеб, свежие овощи и фрукты. Сфера услуг также пока груба и нерасторопна и остается только надеяться, что со временем ситуация изменится к лучшему.

Сегодня средние цены на квартиры престижного класса таковы:

3-комнатные квартиры (общ. пл. не менее 72 кв. м, пол. пл. не менее 52 кв. м., кухня не менее 9 кв. м. с возможностью расширения) 45000—50000 долларов США;

4-комнатные квартиры (общ. пл. не менее 100 кв. м, пол. пл. не менее 60 кв. м, кухня не менее 9 кв. м с возможностью расширения) — 60000—70000 долларов США;

5-комнатные квартиры (общ. пл. не менее 120 кв. м, пол. пл. не менее 72 кв. м, кухня не менее 9 кв. м. с возможностью расширения) — 75000—85000 долларов США.

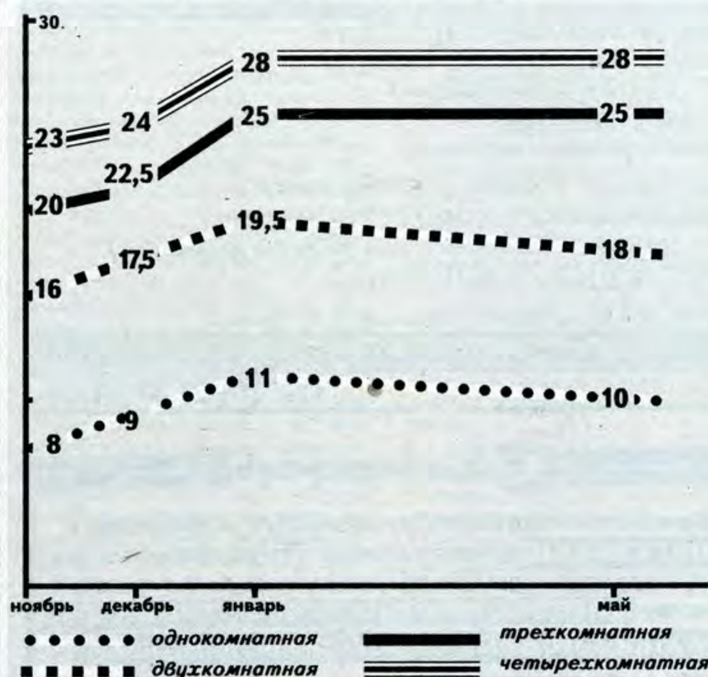
Выставляемые трех- и пятикомнатные квартиры на продажу идут, как правило, на разъезд, т. е. для того, чтобы приобрести такую квартиру, необходимо подобрать для 2—6 семей, живущих в ней, требуемые квартиры меньших размеров. Дело это хлопотное не только потому, что подбор квартир на разъезд, оформление документов требует достаточно много времени (1—2 месяца) — требуется учесть интересы всех входящих в разъезд сторон. Поэтому те, у кого есть достаточные для покупки хорошей квартиры средства, предпочитают поручить вести поиск такой квартиры, подбор вариантов под разъезд и оформление заслуживающему с их точки зрения доверия агенству недвижимости.

Для того, чтобы правильно выбрать агентство или частного маклера, вам необходимо иметь в виду, что наличие перечисленных ниже достоинств агентства облегчит ваш поиск:

- **наличие собственной, постоянно пополняющейся базы данных квартир, домов в Минске;**
- **возможность при необходимости достаточно оперативно произвести оформление покупки или обмена выбранных квартир (1—4 дней);**
- **возможность своими собственными средствами, кроме размещения объявлений в прессе, поиска вариантов под разъезд;**
- **наличие хороших контактов агентства с потенциальным клиентом (кому понравится, если за собственные деньги вам могут нахамить).**

Потенциальному покупателю хорошей квартиры следует иметь в виду, что подобрать подходящую по месторасположению, планировке и цене квартиру достаточно сложно также и потому, что такие квартиры выставляются на размен не так часто, и в этом классе квартир спрос опережает предложение. Однако в любом случае приобретенная квартира стоит тех хлопот, которые с ней связаны.

Как растет стоимость квартир в Минске
средняя цена предложения (тысяч долл. США)



Цены в данном графике указаны на квартиры улучшенной планировки, преимущественно ЖСК, находящиеся в районах вблизи центра города, причем не на нижнем и не на верхнем этажах. В ближайшие месяцы роста стоимости квартир не ожидается. Летом, как правило, наблюдается даже некоторое ее снижение. Основная причина этого — пора массовых отпусков, а, значит, и снижение деловой активности.



Информация для подготовки полосы «Жилищный рынок» предоставлена агентством недвижимости «Славянский стиль» (гостиница «Спутник», комн. 346, тел. 25-85-84, 25-85-63). Директор — Дмитрий ЧИКУНОВ.

Спор

Дизайн? Стайлинг? Да все равно. Покупателей интересует добротная вещь

ВЯЧЕСЛАВ СКОРОХОД

Кажется, во всем мире, кроме экс-СССР, наличие и доступность изделия в торговом обращении еще не означало победы коммунизма в отдельно взятой секции магазина. Бок о бок с заморским изобилием постоянно шествовало неотъемлемое понятие проектирования формы, т. е. внешнего облика. И если на заре становления промышленно-заводского производства мастер-ремесленник, одновременно являясь конструктором, проектировщиком и изготовителем, всесторонне знал свои возможности и запросы, предъявляемые покупателем, то в эпоху серийной штамповки проблемы начали возникать прежде всего с эксклюзивностью того или иного изделия. В 30-е годы XIX века с одинаковостью товара начали бороться методом его внешнего украшения, т. е. декорированием. Но более глубокая концепция проектирования продукции, а затем уже и проектирования формы получила распространение во всей Европе лишь под занавес прошлого столетия. На слуху все чаще стало появляться слово «дизайн».

Сам этот термин никогда не был однозначным, ибо дизайн служит одновременно как для определения проектировочной деятельности и ее результата, так и для обозначения различного рода проектирования — как технического, так и проектирования формы. Но хотя это понятие, как и наименование любое другое, не заключает в себе ни положительного, ни отрицательного значения, все же с течением времени, и особенно в период с 30-х по 60-е годы нашего века, термин обрел положительный смысл.

Дизайн стал отождествляться с понятием именно хорошего дела (good design). Идея хорошего дизайна распространялась с легкой руки многочисленных конференций, выставок, а поборники дизайна относили его к новейшей и сильнейшей области современного искусства. Проектировщики пуристских творений, предназначенных по меньшей мере для обогащения музейных фондов, а также их обладатели из числа элиты, глубоко презирали недолговечные изделия «коммерческого дизайна», который, по мнению части бомонда, поминутно удовлетворял изменявшиеся вкусы широкой публики. Для определения такого дизайна — «плохого» — элитарные товарищи придумали новый термин — «стайлинг» (styling), который с тех пор получил не меньшее распространение, чем слово «дизайн». В отличие от существующего с незапамятных времен понятия «стиль» (style), стайлинг означает скорее стилизацию, т. е. не создание автономной ценности (как это имеет место в случае дизайна), а скорее приукрашивание товара по уже существующим шаблонам; повышение спроса покупателей на определенные изделия без существенного улучшения их качества, но с целью интенсификации торговли.

Во всем мире стайлинг считается американским явлением. Именно в США впервые возник лозунг «некрасивое трудно продать», равно как и недвусмыленная программа ведущего дизайнера «Форда»: «проектирование формы не преследует иной цели, кроме поддержки маркетинга». В период экономического кризиса эта «форма проектирования» основывалась, прежде всего, на беззастенчивом угождении запросов рынка и покупателей — в отличие от проектирования, присущего европейскому авангардизму, приверженцы которого считали проектирование промышленно-заводской продукции искусством, при этом в некоторых случаях просто пренебрегая запросами общества.

К 50-м годам, помимо установления противоречий между дизайном и стайлингом, получили свое развитие их разнообразные варианты и комбинации. Американец Джей Эоблин упоминал о трех различных типах проектирования формы изделий. Немец Герберт Линдингер различал в области дизайна пять уровней. В то же время появились и работы, изыскивающие возможности взаимосвязей между дизайном и стайлингом. Одним из основополагающих принципов «good design» служила долговечность, но в конце 60-х годов тот же Линдингер уже писал о правомерной связи между дизайном и модой во многих областях.

В 70-х один из замечательных представителей датских дизайнеров Актом Берн вообще с глубокой убежденностью утверждал, что не видит различия между дизайном и стайлингом. Действительно, различным формам экономики присущи разные уровни производственно-потребительских запросов, которые к тому же находятся в постоянном движении и изменении, чему и соответствуют эти разнообразные типы формообразования изделий.

«Стильные» вещи захватывают прежде всего благодаря их внешнему виду, визуальным свойствам, независимо от того, можно ли их отнести к продуктам «коммерческого» или же «элитного» дизайна. На практике в большинстве случаев действительно трудно отличить друг от друга стайлинг и элитный дизайн — даже если в теории их разделяет целая пропасть. Стайлинг зачастую переплетается с «редизайном», т. е. новаторским проектированием. Неоднократно классические решения стайлинга превращались в знак качества (например, футляр к радиоприемнику Леви Галликрафтера намного пережил техническую конструкцию самого изделия). Проектирование, рассчитанное на выброс вещи после ее употребления, играет совершенно иную роль в пищевой промышленности или в области здравоохранения (пиво в жестяных банках, разнообразная упаковка молочных продуктов, бумажные носовые платки, одноразовые шприцы), нежели в случае товаров длительного пользования (мебель, автомобили и т. д.).

В недостаточно развитых странах, типа нашей, в большинстве отраслей преобладают запросы производителя, а не потребителя, тогда как в технически и экономически благополучных державах на первый план однозначно выдвинулось проектирование, ориентированное на потребителя. Вместе с тем, в противоположность предшествующим «стайлинговым» десятилетиям в последнее время возникла также потребность и в экономичном, «долговечном» проектировании. Сегодня идеалом служит не только дешевое в эксплуатации изделие, но и такой продукт, который не требует больших затрат сырья и энергии и в то же время может быть легко уничтожен или же вновь переработан. И этого девиза стараются придерживаться все ведущие дизайнеры, понимая, что специалисты и покупатели гораздо больше интересуются действительно добротными изделиями, нежели просто новыми вещами.

Строительство

Банки вкладывают деньги в недвижимость. Тем самым они изменяют облик столицы

ЛЕОНИД ГОЛУБКОВ

В архитектурную палитру Минска все больший вклад вносят крупнейшие банки республики. Вкладывая деньги в недвижимость, они начали возводить в разных районах столицы свои служебные и административные корпуса. Так, «Белагропромбанк» в начале улицы Кальварийской фантастическими темпами взялся за создание на месте домов частного сектора многоэтажного кирпичного филиала.

«Комплекс-банк» решил пойти по пути наименьшего сопротивления и просто надстраивает над реставрированной трехэжтажкой четвертый, причем по довольно оригинальному проекту. В перспективе «Комплекс-банк» планирует возвести рядом новый семиэтажный офис и соединить оба здания общим переходом.

Тут же, недалеко от театра музыкальной комедии, облюбовал себе место и Национальный банк, которому уже действительно тесновато в старых апартаментах. По замыслу авторов проекта новый офис главного банка республики будет иметь 25 этажей в высоту, а на крыше, возможно, будет место для приземления вертолетов. При этом будет учитываться тот факт, что новостройка не должна заслонять здание театра, а наоборот станет с ним единым архитектурным ансамблем.

АКБ «Поиск» облюбовал себе место не в престижном центре, а в микрорайоне Зеленый Луг, что с экологической точки зрения является довольно неплохим выбором. В созидаемом 12-этажном «особнячке» будет все, что необходимо для работы и отдыха, вплоть до саун и бассейнов.

«Приорбанк», учитывая дефицит площадей для капитальной застройки, решил просто поставить возле своего головного офиса передвижной модуль, который по своим функциональным качествам мало чем отличается от обычных помещений. Правда, чтобы затея осуществилась, банку придется решить некоторые проблемы с жителями близлежащих домов.

Активное строительство ведет «Белбизнесбанк», а «Дукат» уже заканчивает работы на пристройке к головному офису у галантерейной фабрики. Молодые и не такие крупные коммерческие банки, как правило, либо не имеют средств для возведения собственных офисов, либо не могут выбить себе место под застройку, поэтому вынуждены арендовать себе помещения для работы. Так, «Абсолютбанк» уже «положил глаз» на довольно привлекательные административные корпуса Минского электромеханического завода, а вот «Магнатбанк» вынужден снимать несколько комнат в помещении научно-исследовательского института на улице Берсона.

Цены

Рынок стройматериалов и стройуслуг внушает уважение и... благоговейный ужас

Каждый из нас в течение жизни хотя бы раз задает себе вопрос: «Что нам стоит дом построить?» Ответ на него, как правило, настолько грустный, что отбивает всю охоту к строительству. Действительно, хотя рынок стройматериалов в Республике Беларусь можно считать довольно насыщенным и тяжело говорить о дефиците чего-либо, но цены... Впрочем, судите сами:

силикатный кирпич — 400-450 тыс. бел.руб. за 1000 усл. штук
эффективный, керамический кирпич — 570-690 тыс. бел.руб. за 1000 усл. шт.
печной кирпич — 800-900 тыс. бел. руб. за 1000 усл. штук
шифер — 30-50 тыс. бел. руб. за лист
черепица коньковая — 60-100 тыс. бел. руб. за кв. м.
блоки ФБС — 300-400 тыс. бел. руб. за куб. м.
плиты перекрытия пустотные — 450-500 тыс. бел.руб. за куб. м.
цоколь — 10-12 млн. бел. руб. (штука)
окно — 400-900 тыс. бел.руб. в зависимости от размера
двери — цены в завимости от размера и материала.
цемент — 700-850 тыс. бел. руб. за 1000 кг.
плитка облицовочная — 1000-1200 бел. руб. за 1 шт.
стекло — 9-11 тыс. бел. руб. за кв. м.
рубероид — 30-45 тыс. бел. руб. за рулон
доска половая — 300-350 тыс. бел. руб. куб. м
вагонка — 480-550 тыс. бел. руб. куб. м
ДВП — 8-10 тыс. бел. руб. за кв. м
ДСП — 7-9 тыс. бел. руб. за кв. м

Нет смысла перечислять все до мелочей. Отметим только, что и отделочные материалы, например, обычные обои, иногда «тянут» по 200 тысяч за рулон, а желание выполнить пол паркетом вообще обойдется в запредельную сумму.

Рынок строительных услуг также внушает уважение своими масштабностью и многообразием. Правда, работают бригады за свободно конвертируемую валюту. Заметим, что при строительстве загородных коттеджей и дач расчет идет в целом за объект, а частные дома в городе оцениваются из расчета за кубометр сделанных работ.



Проблема

«Делать деньги» на страховых услугах — благое дело. Но хорошо ли жить исключительно за счет страхования кредитов. Между прочим, специалисты предрекают скорую кончину этой «халявы»

ИГОРЬ КАРНЕЙ

Что есть страхование? Говоря языком «дважды два», — это конкретная помощь человеку, попавшему в трудные житейские ситуации. И эта форма поддержки существует столько же, сколько существует и человечество, просто всегда было разное ее выражение. Но генеральная линия относительно своеобразной кассы взаимопомощи «на черный день» присутствовала во все времена.

К сожалению, система социального страхования в бывшем Союзе показала свою полную «небоеспособность» в новых условиях. Жизнь толкала к реформам.

Страховое дело начало развиваться в Беларуси в последние два—три года, превратившись для многих в весьма доходную статью. Вразумев, что сегодня этот вид бизнеса способен приносить быстрые и немалые дивиденды, все большее количество предприимчивых прикладывает руку к открытию страховых компаний. Однако обилие последних почему-то упорно не желает переходить в качество, и хотя сейчас зарегистрировано почти сто специализированных организаций, само страхование пока не воспринимается как явление, оказывающее существеннное влияние на экономическую жизнь страны. Парадоксальность ситуации во многом объясняется тем, что большинство страховых компаний создаются теми или иными структурами исключительно под свою специфику, то есть, для ведения того вида страхования, которое выгодно прежде всего создателю страховой фирмы.

Многие эксперты в процессе несложных сложений и вычитаний выделяют три категории структур, занимающихся страхованием в Беларуси.

Во-первых, банки, которые открывают при себе страховые организации для страхования собственных кредитов. Ответственность за их возврат берет сам банк через страховую фирму. Иными словами, осуществляется самострахование.

Во-вторых, страховые компании, создаваемые мощными коммерческими предприятиями. Идея проста: деньги, которые изымаются из оборота коммерческих банков, должны осесть в страховой компании и вернуться в виде дешевых кредитных ресурсов.

В-третьих, специализированные АО. Это и есть реальные страховщики, собственно и призванные заниматься страховым бизнесом.

Известно, что любое коммерческое предприятияе создается для того, чтобы «деньги делать». Это аксиома, от которой неотъемлем и страховой бизнес. Однако «делать деньги» в цивилизованном мире отнюдь не исключает возможность честно их зарабатывать. Из всех страховщиков, зарегистрированных в Беларуси, реально, а значит и профессионально, работают от силы 10. Остальные же лишь имитируют кипучую деятельность, ограничиваясь удовлетворением сиюминутных нужд и потребностей. При этом некоторые страхуют кредиты и... берут залог, как в ломбарде. А между тем страхование подразумевает временный «приход» и «уход» денег, но если они «пришли» и остались, то полностью деформируется сам механизм страхования. Иными словами, о каком профессионализме может идти речь?

Основной показатель деятельности страховой компании — процент выплат страховых денег. Для цивилизованного общества нормой является 80—90 процентов, остальные должны накапливаться в виде резервов для последующих выплат. Сегодня же выплаты большинства страховых компаний Беларуси составляют в среднем лишь 5—10 процентов. Разница, как видите, существенная. Между тем негосударственные страховые фирмы, осваивая новые виды страхования, стремятся расширить круг потенциальных клиентов более привлекательными процентными ставками и выплатами.

К слову, на страховом рынке Беларуси работают 73 компании, и цифра эта в любой момент может измениться. Все страховые организации объединены в Белорусский страховой союз, правда, более формально, нежели практически. Государственными из всего количества являются «Ингосстрах» и «Скарб», причем государственным страховщикам заниматься коммерческой деятельностью запрещает закон. Что касается деления на передовиков и отстающих в негосударственной компании, то здесь вперед выдвинулись те, кто первым успел завести «рекламную катушку». Среди них «Кентавр», «Помощь», «Христианская миссия», стаж которых исчисляется двумя—четырьмя годами.

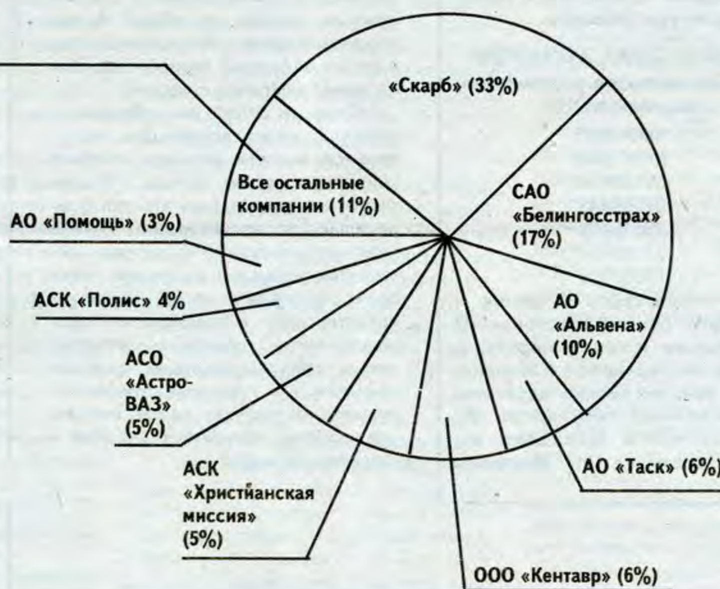
Сегодня все страховые компании ведут свою работу по нескольким приоритетным направлениям. Это уже привычное страхование от несчастных случаев, жизни и здоровья, плюс относительно новые — страхование кредитов, ценных бумаг, предпринимательского риска, страхование на случай ликвидации предприятия и сокращения штатов, смешанное страхование и некоторые другие виды. Очень многие страховщики существуют исключительно за счет страхования кредитов, даже и не пытаясь развивать иные виды деятельности.

Однако специалисты предрекают скорую кончину этой «халявы», поскольку многие страховщики после выплаты банкам огромных сумм за невозвращенные клиентам кредиты спешат свернуть рекламу подобного рода услуг. И все-таки бесспорно, что страхование становится необходимым элементом рынка, так как последний всегда сопряжен с риском. Причем виды и степень риска постоянно варьируются, вынуждая прибегать к оперативной защите от него. Увы, нестабильная экономическая ситуация не побуждает наших страховщиков осваивать все новые и новые виды страхования, широко применяемые во всем мире. И помехой здесь служит отсутствие достаточной законодательной базы. «Закон о страховании», принятый около года назад, по существу является единственным законодательным актом, призванным проводить нормальное развитие страхового бизнеса. Не следует забывать и о том, что законодательство гарантирует государственным страховым организациям монопольное право на проведение обязательного страхования, независимо от интересов клиентов. Предпринимаются попытки на высшем уровне внести коррективы в действующее законодательство, в результате которых, по заявлениям самих представителей страхового бизнеса, работа может потерять всякий смысл. Так, планируемое обложение налогами страховых резервов и фондов компаний неизбежно приведет к сворачиванию их деятельности. В условиях галопирующей инфляции подобного рода нововведения станут причиной, по мнению субъектов страхового бизнеса, банкротов альтернативных страховых компаний, активы которых при существующей системе налогообложения и воинствующем монополизме госструктур контроля и управления растворятся мгновенно. Как стало известно, Госстрахнадзором разрабатывается пакет методических указаний для страховщиков на трех сотнях страниц. Страховым же компаниям остается надеяться, что этот документ не упадет на них домокловым мечом.

Помехой к освоению новых видов страхования служит также неразвитость системы информационного обмена и статистического учета. В этих условиях только оптимист может рассчитывать на то, что в обозримом будущем у нас получит развитие цивилизованное страхование как противовес страховым обществам «под себя». Моду, скорее всего, будет диктовать спрос на тот или иной вид страховки, что в общем является нормой цивилизованного рынка. Без боязни ошибиться можно прогнозировать, что приоритетным станет все-таки традиционное страхование — жизни, здоровья и т. п. Для серьезной работы по новым программам — страхование ценных бумаг, предпринимательского риска — ни у кого просто нет достаточного опыта. Но если застраховаться действительно необходимо, то надежнее всего иметь дело с крупными компаниями, которые в атмосфере неуверенности и непредсказуемости стали... страховать друг друга — объединяться в «пулы». Иными словами, реальной стала возможность делить не только крупные риски, но и деньги, заработанные каждым отдельным участником «пула». Эту ситуацию можно считать как перестрахование. Кстати, в первый белорусский «пул» вышли «Кентавр», «Альвена», «Оралия», «Скарб» и «Белингосстрах». Следовательно, и у клиентов, страхующих друг друга компаний, шансов на сохранение своих интересов побольше. Как ни банально, а ваше будущее — в ваших руках

Удельный вес страховых компаний в общем объеме страховых услуг

САО «Вектор»
ООО «Финансовые гарантии»
АСО «Виктория»
АО «Ника»
ООО «АСКО»
АСО «РА-БЕЛ»
АСО «Гомий»
АСК «Витаско»
ООО «Браско»
ООО «Гуанако»
АО «АДВ-Шанс»
АО «БТА»
АО «Беларосно»
ООО «Полар»
АСО «БАСО»
АО «СНАМИ»
АСО «Бояр»
ООО «Бел АСКО»
«БСК»
ООО «Омета ЛТД»
САО «СКИП»
СО «Белкоопстрах»
ООО «Амкодор-СК»
ООО «Кредо»
ООО «Гарис»
АСО «Лель»
АСО «Белаверс»



Страхование собственности. Как это выглядит на практике

Во-первых, **объектом страхования** являются принадлежащие страхователю или члену его семьи жилые дома, дачные домики, гаражи, сараи, хозяйственные постройки, находящиеся на территории республики Беларусь.

Во-вторых непосредственно к страховым случаям относятся повреждения, полученные в результате ряда неприятностей:

пожара, взрыва, падения деревьев, летательных аппаратов, (маловероятно, но все-таки возможно),

удара молнии, урагана, ливня, града, обильного снегопада, обвала, оползня, паводка, наводнения,

хищения, противоправных действий третьих лиц,

аварий канализационной, водопроводной и отопительной систем,

разбора и переноса строения для предотвращения распространения пожара или в связи с внезапной угрозой стихийного бедствия и некоторые другие моменты.

Не являются страховыми случаи повреждения или уничтожения строений вследствии гниения, саморазрушения и иных подобных причин.

Что касается **страхового возмещения**, то страховой суммой признается сумма денежных средств, в пределах которой страховщик обязан произвести выплату при наступлении страхового случая.

Страховая сумма может выражаться в рублях, $, DM и устанавливается по соглашению между страхователем и страховщиком.

При наступлении страхового случая страховщик выплачивает страхователю страховое возмещение за полученные повреждения или (в случае уничтожения строения) полную страховую сумму (или ее остаток).

Размер ущерба определяется исходя из стоимости повреждений и затрат на ремонтно-восстановительные работы.

Общая сумма страхового возмещения не может превышать страховую сумму.

Если страховая сумма выражается в $, DM, то страховые возмещения будут выплачиваться в рублях, рассчитанных по курсу продажи валюты Национальным банком РБ на период страхового случая.

Теперь о **страховом взносе.** Им является плата за страхование, выраженная в рублях, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования.

Размер страхового тарифа зависит от риска нанесения ущерба строению и составляет: от 0,5 до 2 процентов от страховой суммы (в зависимости от страховой компании).

У большинства фирм, при заключении договора страхования, страховой взнос может быть уплачен единовременно за весь срок страхования или в два срока, причем первый взнос должен составить не менее 50 процентов. Вторая часть взноса вносится не позднее, чем через два-три месяца после уплаты первого страхового взноса.

Если страховые взносы не уплачены страхователем полностью, то в случае наступления страхового случая страховщиком выплачивается страховое воззмещение за вычетом неуплаченной части взноса.

При неуплате оставшейся части взноса действие договора прекращается через два месяца по истечении дня, предшествующего числу, с которого он вступает в силу (независимо от причин неуплаты) и возврат первой части взноса не производится.

При повторном заключении договора предоставляется скидка в размере 10 процентов от суммы страхового взноса. Одновременно и ежегодно делается скидка а отсутствие страховых случаев в размере 10 процентов от суммы страхового взноса, но не более 5 процентов.

Договор страхования может быть заключен без осмотра строений на месте. В этом случае данные, характеризующие строение, вносятся в страховой полис со слов страхователя. Страхователь несет полную ответственность за описание строения. Если при наступлении страхового случая выясняется, что фактические размеры строения (исчисленные в кубических метрах) отличаются более чем на 10 процентов размеров, указанных в договоре, страховщик имеет право не выплачивать страховое возмещение. То же самое относится и к случаю искажения данных о строении (тип крыши, стен и т. п.).

Выплата страхового возмещения осуществляется страховщиком в соответствии с договором страхования на основании заявления страхователя и страхового акта. (Страховой акт составляется страховщиком или уполномоченным им лицом в течение трех банковских дней).

При нанесении ущерба строению третьими лицами страховое возмещение выплачивается при наличии копии постановления о возбуждении уголовного дела.

Страховое возмещение выплачивается в течение 72 часов после получения страховщиком документов компетентных органов, подтверждающих страховой случай (копия постановления о возбуждении уголовного дела, справка домоуправления об аварии отопительной системы и т. п.) и составления страхового акта.

За несвоевременную выплату страхового возмещения по вине страховщика выплачивается пеня в размере 0,5 процента за каждый день просрочки.

Не подлежит выплате страхователю страховое возмещение, если страховой случай произошел вследствие:

умышленных действий страхователя или лица, в пользу которого заключен договор страхования, которые направлены на наступление страхового случая, исключая действия, совершенные в состоянии крайней необходимости или необходимой обороны;

всякого рода военных действий, забастовок, конфискаций, реквизиций, ареста, уничтожения или повреждения имущества по распоряжению военных или гражданских властей;

прямого или косвенного воздействия атомного взрыва, радиации и радиоактивного заражения, связанного с любым применением атомной энергии или использованием расщепляющих материалов; введения в действие законов (подзаконных актов), принятых после заключения договора страхования.

Страховщик также вправе отказать в выплате страхового возмещения, если страхователь сообщил страховщику заведомо ложные сведения или не сообщил известных ему сведений, и сокрытые таким образом обстоятельства находятся в причинной связи с наступлением страхового случая;

не принял возможных мер к предотвращению и сокращению ущерба, что привело к возникновению страхового случая или увеличению размера ущерба;

допустил грубую небрежность, а также нарушение правил хранения и перевозки огнеопасных и взрывоопасных веществ и предметов.

Решение об отказе в выплате страхового возмещения принимается страховщиком и сообщается страхователю в письменной форме с мотивированным обоснованием причин отказа.

(При подготовке материала использована информация экспертов «Дела» и АО «Помощь»)

СП: Кто с кем? Куда и откуда?

ОСНОВНЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ПАРТНЕРЫ-УЧРЕДИТЕЛИ СП С БЕЛОРУССКИМИ ФИРМАМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ:

1) Польша —	414
2) Германия —	192
3) США —	98
4) Италия —	70
5) Австрия —	36
6) Болгария —	36
7) Англия —	35
8) Литва —	27
9) Венгрия —	23
10) Франция —	18

СТРУКТУРНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ СП (СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ) ПО ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Регион	Количество СП	Уставной фонд (млн. долл.)
город Минск	765	284,5
Брестская область	98	35,9
Витебская область	24	37,2
Гомельская область	57	57,7
Гродненская область	90	43,5
Минская область	86	84,7
Могилевская область	49	34,8

КРУПНЕЙШИЕ ПАРТНЕРЫ-ИМПОРТЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Страна	Удельный вес от общего объёма импорта (%)	Объём импорта в денежном выражении ($)
Германия	34,83	346827421
Польша	9,16	91172406
США	4,58	45631764
Австрия	3,85	38218162
Бельгия	2,81	27931778
Китай	2,44	24289639

В данном случае комментарий не требуется — треть всего импорта приходится на Германию. Правда, следует заметить, что в обработке данных не присутствовала такая страна, как Россия. В целом же просто умиляет в графе «объем импорта» цифра «0» у таких государств, как Саудовская Аравия, Иран, Йемен, Алжир. Известно, что вездесущие «челноки» навезли оттуда товаров на сотни тысяч долларов, правда, неофициальным путем. Что и помешало несколько видоизменить таблицу структуры импорта.

КРУПНЕЙШИЕ ЭКСПОРТЕРЫ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОВ

Страна	Удельный вес от общего объёма экспорта (%а)	Объём экспорта в денежном выражении ($)
Польша	12,90	108064305
Германия	12,06	100978448
США	4,67	39148956
Китай	4,44	37209443
Бразилия	3,64	30510443
Бельгия	3,31	27703028
Австрия	3,30	27660735

Очевидно, что на двух крупнейших экспортеров (Польшу и Германию) приходится четверть от общего объема экспорта. О целесообразности такой узкой специализации можно спорить, а пока отметим, что, например, мы ничего не экспортируем в Монако, Коста-Рику, Никарагуа, Албанию, Заир и еще несколько десятков, в основном африканских и южноамериканских государств. Не более чем курьезом выглядит и тот факт, что в Бангладеш мы «экспортнули» в прошлом году товаров всего на 217 долларов США.

Закон

С помощью ассоциаций потребителей французы каждый год выигрывают тысячи судебных процессов. Обманщикам грозит штраф или тюрьма

ЮРИЙ КОВАЛЕНКО.

Жительница города Тура Софи была в отчаянии. Сели после стирки ее новые брюки. Отчаяние сменилось возмущением, ибо пришитая к брюкам этикетка не предупреждала о том, что их нельзя стирать! Девушка бросилась в магазин «Каш-каш», где ей согласились вернуть уплаченные 289 франков. Однако француженка решила, что эта сумма не возмещает нанесенного ей морального ущерба и обратилась в городской суд. Последний вынес вердикт: помимо 289 франков, «Каш-каш» обязан выплатить Софи в качестве компенсации дополнительно 200 франков.

Въехав в новый дом, расположенный в бургундском городе Оссер, Мишель обнаружил кое-какие строительные недоделки, которые раньше ускользнули от его внимания. Он пригласил эксперта, который составил калькуляцию, после чего новосел на основании соответствующей статьи гражданского кодекса подал в суд на строительную фирму «Ложи конфор» и добился выплаты 13 тысяч франков.

Мясника приморского города Дьеппа приговорили к двухмесячному тюремному заключению и к штрафу в 71 400 франков после того, как выяснилось, что он торговал несвежими мясом и дичью. На 100 тысяч франков был оштрафован хирург из Нанси Жан Лерни, который брал взятки за операции. На 200 тысяч — гаражист, который скручивал спидометр перед продажей подержанных автомобилей и т.д.

Двадцать крупнейших ассоциаций потребителей, являющихся членами национального совета по потреблению, занимаются изучением товаров и услуг, которые государственный и частный секторы предлагают французам. Все они играют роль посредников между своими соотечественниками и рынком. Многие из них созданы на базе профсоюзных и женских организаций, с которыми они продолжают поддерживать тесную связь. Некоторые делают упор в своей деятельности на защиту коллективных прав потребителей. Порой для большей эффективности они объединяют свои усилия или пользуются поддержкой государственной службы — департаментской дирекции по вопросам конкуренции потребления и борьбы с мошенничеством.

В свое время в Федеральном союзе потребителей, имеющем отделения во всей стране, мне рассказали, как после их настойчивых демаршей компании «Рено» пришлось снять с продажи и забрать у клиентов с соответствующей компенсацией несколько десятков тысяч автомобилей одной из моделей, в которой был обнаружен существенный дефект.

В Федерации французских семей (ФФС), которая объединяет в своих рядах 160 тысяч членов и имеет представительства в 600 городах страны, сообщили о том, что в течение прошлого года она занималась 16 500 делами. Главным образом, они были связаны с защитой прав при аренде квартир, приобретении подержанных автомобилей, коллективными турами-поездками, лживой рекламой. Часть из них была решена в суде.

ФФС выиграла такие важные дела, как снижение налога на проживание, который обязаны платить все французы. Добилась разрешения на продажу лекарств в больших магазинах — супермаркетах, где цены на них значительно ниже, чем в аптеках. Выиграла процесс против тулузского агентства путешествий «Сотэр джет тур», которому пришлось выплатить 12 тысяч франков в качестве компенсации супружеской паре за несостоявшуюся поездку на Сицилию.

Сейчас ФФС, в которой «на общественных началах» трудятся около 30 тысяч французов, сконцентрировала свои усилия на том, чтобы добиться от Национального общества железных дорог снижения цен на билеты для многодетных семей. Одновременно ФФС повела атаку на банки, которые при заключении контрактов порой навязывают клиентам слишком кабальные условия, а также против монополии, которой пользуются во Франции похоронные бюро.

Мне отказались назвать цифры бюджета ФФС, отметив, что примерно на 60 процентов он состоит из государственной субсидии, а остальное — это членские взносы, доходы от издаваемой газеты и публикации различных материалов.

Жилье

В Москве стоимость одного квадратного метра общей площади колеблется от 976 до 1720 $ США

ИРИНА САВИНОВА

В настоящее время в России сотни тысяч квартир выступают объектами купли-продажи. Нарастание темпов приватизации привело к тому, что предложение недвижимости превысило спрос. В структуре предложения преобладает жилье низкого и среднего качества, что неудивительно: именно оно составляет подавляющее большинство в жилом фонде российских городов.

Цены в России сильно дифференцированы. Самые дешевые — **«хрущевки»**. Такая однокомнатная квартира в Москве стоит от 23000 до 24000 долларов США, трехкомнатная — от 38000 до 40000. Это жилье низкого качества, к которому также можно отнести квартиры гостиничного типа, квартиры в малоэтажных домах дореволюционной постройки, требующие капитального ремонта.

К жилью **«среднего»** класса относится категория «типовых» квартир, стоимость которых, по данным экспертов, составляла (в среднем, в долларах США):

	1-комнатная	2-комнатная	3-комнатная
По С.-Петербургу	12000—22000	15000—25000	20000—35000
В Нижнем Новгороде	12000—16000	14000—20000	16000—26000
В Тольятти	10000—12000	14000-17000	17000—20000
В Сочи	19000—22000	24000—35000	45000—55000
По Москве	27000—29000	39000—43000	54000—60000

По данным агентства «Янус» и Запорожской региональной биржи недвижимости, в Киеве цены колеблются соответственно от 13 до 17 тысяч долларов — за однокомнатные, от 21 до 29 тысяч — за двухкомнатные, и от 33 до 42 тысяч — за трехкомнатные квартиры. А вот в Запорожье они значительно ниже: 6000—9000 долларов США; 8000—13000 и 10000—19000 долларов соответственно.

В структуре спроса акценты несколько иные. Покупатели предъявляют все более высокие требования к качеству жилья, что повлекло за собой повсеместно возрастание спроса на третью категорию квартир — **«престижные»**. Причем, помимо основных качеств, присущих таким квартирам (престижное расположение, большой метраж, удобная планировка, большая кухня и т. п.) приобретают значение и новые факторы: предпочтение отдается бывшим ведомственным домам, безопасности и порядку в подъездах (консьержка, домофон). Желательным становится особый контингент жильцов и расположение в экологически благоприятных районах. Стоимость престижных квартир, например, по Москве — в зависимости от района — колеблется от 976 до 1720 долларов США за один квадратный метр общей площади.

ПРИФ – первый, пока единственный

В Беларуси уже действует АО «Первый республиканский инвестиционный фонд» (ПРИФ), получивший лицензию в Госинспекции по ценным бумагам. Сейчас документы фонда рассматриваются в Мингосимуществе и после получения второй лицензии он начнет операции с чеками.

Кстати, в ПРИФ уже обратилось около 2 тысяч владельцев сертификатов, которые изъявили желание приобрести акции фонда. Сегодня уже открыты представительства фонда в 22 городах Беларуси. В перспективе филиалы ПРИФа будут действовать в каждом райцентре. Чеки своих акционеров фонд планирует инвестировать в предприятия промышленности строительных материалов и перерабатывающей промышленности, т. е. отраслей, функционирующих на местном сырье, продукция которых пользуется спросом в пределах Беларуси.

СП — новости

«Солотекс» – в лидерах

Не прав тот, кто безапеляционно утверждает: мол, большинство СП с участием белорусской стороны — сплошная фикция. По крайней мере, цифры, обнародованные Министерством по внешнеэкономическим связям, говорят об ином.

Итак, несколько неожиданное лидерство по объему производства удерживает совместное белорусско-португальское предприятие — «Сопотекс», (объем производства за минувший год – 83866364 тыс. рублей).

На втором месте — небезызвестный «Белвест», отметивший намедни свое 5-летие. Совместное белорусско-германское детище за прошлый год наработало 48261073 тыс. рублей. Далее, в порядке убывания, рейтинг СП выглядит следующим образом: «Белпак» (США, 15795349 тыс. рублей), «Саммит Систем» (США, 15677525 тыс. рублей), «Амико» (Италия, 8308642 тыс. рублей), «Теста» (Лихтенштейн, 7899033 тыс. рублей), «Белкомкалий» (Индия, 7834021 тыс. рублей), «Брествнештранс» (Германия, 7673679 тыс. рублей), «Фребор Фрезениус» (Швейцария, Германия, 6413557 тыс. рублей).

Три «кита» экспорта

93 процента экспорта на белорусских предприятиях машиностроения и металлургии, структурно входящих в систему Госкомпрома, приходится на Белорусский металлургический завод (г. Жлобин), а также Минские тракторный и автомобильный заводы.

Земляки-конкуренты

Монополия СП «Белвест» на производство высококачественной обуви по импортной лицензии нарушена их же земляками из недавно созданного СП «ЛМ + МК». Новое СП тесно сотрудничает с известными немецкими фирмами «SHAMANDER», «SALIMEX», «PRAFF», что позволило за три месяца не только смонтировать оборудование, но и дать первую продукцию.

Ау, Япония!

Япония считается одной из самых высокотехнологичных и развитых государств мира. Однако в Беларуси действует лишь пока одно совместное белорусско-японское предприятие и одно — со 100-процентным японским капиталом. А внешнеторговое сальдо за 1993 год вообще оказалось отрицательным (— 6927000 $).

Буквы виноваты?

Не может погаснуть элементарный конфликт между СП «Computerland» и СП «Roden-Minsk». Представители последнего, по неизвестно каким причинам, ополчились на буквы шикарной вывески «Computerlanda» и бувально содрали их (обе фирмы находятся в здании торгового дома на Немиге). И это при том, что «Computerlan» в свое время сделал большие косвенные «вливания» в развитие матбазы «Roden-Minska». Дело дошло до того, что утрясать ссору между фирмами начали на уровне правительства Беларуси и головного офиса «Computerlanda» в США.

PHILIPP MORRIS скупает табачную промышленность СНГ

Крупнейший мировой производитель сигарет — американская компания Philipp Morris — намерена проводить активную инвестиционную политику практически во всех странах бывшего СССР. Руководство российского офиса Philipp Morris объявило о планах модернизации единственного в Казахстане Алматинского табачного комбината, 97 процентов акций которого уже выкуплено компанией. Хотя это наиболее крупный инвестиционный проект Philipp Morris в странах СНГ, по словам главы российского офиса Philip Morris Роберта Розена, планы компании в части производства в России остались неизменными.

Наверное, во всех республиках бывшего Союза, слово «пятилетка» оставило недобрую память. Однако приобретение акций Алматинского табачного комбината американской компанией явилось частью именно пятилетнего плана инвестирования капиталов Philipp Morris в табачные производства стран СНГ. Ранее (в сентябре 1993 года) компания выиграла инвестиционный конкурс, на который выставлялось 20 процентов акций Краснодарской табачной фабрики. По словам г-на Розена, алматинское производство — очень крупное даже по российским меркам. Так, производственные площади казахстанского комбината вдвое больше площадей краснодарской фабрики, поэтому и общий объем инвестиций в его модернизацию будет в 2-3 раза выше. Объем этих инвестиций не разглашается. Однако на своем выступлении в ООН президент республики Нурсултан Назарбаев заявил, что капиталовложения Pnilipp Morris в его стране уже достигли 300 миллионов долларов.

Богачи

Юноше, обдумывающему житье, решающему, делать жизнь с кого... С «ветеранов», начинавших с «чистки обуви»? С «наследников»? А может, лучше с «выскочек»? Думайте! И действуйте, сначала поверив в себя

АЛЕКСАНДР ЧУРСИН.

Однако не торопитесь зарезервировать за собой местечко на финансовом Олимпе. Если даже и надумаетесь стать членом клуба миллиардеров. Дело в том, что его количество ограничивается только одной сотней, и «правила приема» в него очень жесткие. Так, считают в журнале «Форбс», претендент должен выдержать суровые «приемные» испытания: движимые и недвижимые состояния оцениваются по биржевому курсу, у частных фирм и лиц скрупулезно изучается совокупный оборот денежных средств, а если совокупный оборот неизвестен (утаивается от налогов) или имеет сомнительное происхождение (отмывание денег мафии, наркоденьги и т.п.), то, как говорится, проходите мимо. Вот и получается, что в клуб миллиардеров можно вступить, только «доказав» честное происхождение своего состояния.

Условно членов клуба миллиардеров можно разделить на три категории: первая — «ветераны», заработавшие свой первый миллиард в далекие 30—40-е годы, начав по легенде для легковеров с «чистки обуви», «мойки посуды или машин», «продажи газет». Вторая — «наследники». С этими — все понятно: дети, внуки, правнуки. Пришли на готовенькое. Наконец, третья, пожалуй, самая интересная — «выскочки», сколотившие свои миллиарды уже в наше время.

В течение ряда лет список членов клуба миллиардеров открывал американец Сэм Вэлтон — все-таки солидно: более 26 миллиардов долларов принесла предприимчивому американцу сеть известных супермаркетов «Вэл». После его смерти эстафету богатейшего человека планеты с 13 миллиардами долларов принял японец Такихиро Мори. Свое состояния он заработал на торговле недвижимостью, унаследовав от отца земельный участок площадью 10 тысяч квадратных метров в одном из престижных районов Токио. Сменив профессорскую мантию на рискованное занятие бизнесом, Мори сумел прибрать к рукам еще 690 тысяч квадратных метров полезной площади в 65 небоскребах Токио, сдаваемых в аренду.

Пропустим следующие далее по списку семейство Марс, Дюпон, Ганиэль, Херст и обратимся к шведскому «ветерану». Ингвар Кампрад не имел богатых родственников, а от отца унаследовал небольшую кустарную мебельную мастерскую. Но сегодня весь мир знает шведский мебельный концерн Ikea, ежегодный оборот которого превышает 6 миллиардов долларов. Начало же положила счастливая идея Кампрада в начале 50-х годов производить готовые к самостоятельной сборке мебельные полуфабрикаты.

Из «наследников», входящих в клуб миллиардеров, стоит упомянуть двух симпатичных сестричек Эстер и Алису Коплович. Дочери польского эмигранта, обосновавшегося в Испании и основавшего небольшую строительную фирму, достойно продолжили дело своего папы. И хотя газета «Файнэншл таймс» язвительно заметила, что и красивые женщины глупы, сестрицы умело воспользовались строительным бумом в Испании накануне Олимпиады в Барселоне, доведя счет своих миллиардов до 2,1. Вроде немного, но на двоих хватит, тем более что своих мужей они прогнали за леность и склонность к развлечениям.

Среди «выскочек», безусловно, выделяется американец Билл Гейтс. Ему еще нет и сорока лет, а его состояние оценивается в 6,3 миллиарда долларов. Можно сказать, юрист-недоучка. В 19 лет Билл бросил изучение юриспруденции и всерьез занялся компьютером. Результаты налицо: основанная им фирма Microsoft Corp. по биржевым параметрам не уступает крупнейшему в мире промышленному гиганту General Motors. Гейтс хоть и недоучился юридическим тонкостям, но оказался талантливым изобретателем. Он предложил свою модель операционных систем современной компьютерной техники, которая стала рекордсменом по продаже — более 40 миллионов вариаций его модели MS-DOS для IBM было продано во всем мире.

Представляется интересным посмотреть на клуб миллиардеров с географической точки зрения. Почти одна треть из сотни багатейших людей мира приходится на США, на втором месте Германия — 21 миллиардер, однако если считать по плотности одного миллиардера на душу населения, то немцы даже опередят американцев. Далее следуют японцы — 14 миллиардеров. Из Гонконга в мировой клуб миллардеров «зачислены» 5 предпринимателей. По России и Беларуси пока данные отсутствуют. Но тем не менее, начинающим юношам действительно есть над чем задуматься. По крайней мере, мы хоть подсказали им отрасли приложения сил и вложения денег. Начинайте!

СОСТОЯНИЕ В МЛРД ДОЛЛ.	ФАМИЛИЯ	ОТРАСЛЬ	СТРАНА
26,7	Вэлтон (семейство)	Торговля	США
13,0	Мори	Недвижимость	Япония
9,2	Марс (семейство)	Продовольствие (сладости)	США
8,6	Дюпон (семейство)	Химия	США
7,5	Ганиэль (семейство)	Торговля	Германия
6,3	Гейтс	Компьютеры	США
6,2	Томсон	СМИ	Канада
5,9	Басс (семейство)	Нефть	США
5,3	Альбрехт, братья	Торговля	Германия
5,0	Меллон (семейство)	Акции	США
5,0	Рокфеллер (семейство)	Нефть, банк	США
4,9	Хенкель (семейство)	Химия	Германия
4,4	Мон и семейство	СМИ	Германия
4,1	Херст (семейство)	СМИ	США
4,0	Квок (семейство)	Недвижимость	Гонконг
3,5	Беттенкур	Косметика	Франция
3,5	Флик	Акции	Германия
3,4	Такенака	Строительство	Япония
3,3	Отто (семейство)	Торговля	Германия
3,0	Аньелли и семейство	Автомобили (Фиат)	Италия
3,0	Лаудер (семейство)	Косметика	США
2,9	Грюндиг (семейство)	Электроника	Германия
2,8	Кампрад	Торговля	Швеция
2,6	Манн (семейство)	Торговля	Германия
2,6	Мердок	СМИ	США
2,4	Берлускони	СМИ, торговля	Италия
2,4	Перо	Компьютеры	США
2,3	Сименс (семейство)	Электроника	Германия
2,1	Бенеттон (семейство)	Текстиль	Италия
2,1	Коплович, сестры	Строительство	Испания

Украли... дом. И полы с гвоздями

Представьте, что вы уезжаете по делам из дома, а когда к вечеру возвращаетесь — то находите от него только фундамент. Фантастика! Нет, действительный случай, происшедший с хуторянином из окрестностей словацкого городка Модра. Когда в отчаянии он кинулся в полицию, там ему просто не поверели. Пришлось пригласить полицейских на место происшествия. Воры разобрали и увезли шиферную крышу, деревянные стропила и кирпичные стены. Двери исчезли вместе с дверными коробками, полы прямо с гвоздями, за забором последовали ворота — и даже насос от колодца прихватили практичные жулики!

По мнению полиции, работали профессионалы — уж больно быстро и аккуратно была проведена «операция». Дом объявили «в розыске», так же, как и удачливых грабителей, сработавших без улик. Несчастный хозяин пока же ютится в старом сарае. Страховая компания согласна выплатить ему компенсацию за сгинувшие заодно мебель и вещи, но не за здание. Дом был застрахован от его ограбления, но не исчезновения.

Легендарное ограбление приносит постоянный доход

Рональда Бриггса прославила в 1963 году легендарная кража. Был ограблен почтовый вагон специального поезда, перевозившего десять миллионов фунтов стерлингов. Когда Бриггс убежал из самой надежной тюрьмы Великобритании Вандворта, его имя опять попало на первые страницы газет. Он перебегал с континента на континент, лишь бы не сидеть тридцать лет за решеткой. Несмотря на дорогие пластические операции, Рональд был опознан в Австралии, и ему пришлось бежать через Панаму и Венесуэлу в бразильский Рио-де-Жанейро, где он мог чувствовать себя в безопасности благодаря сложной процедуре выдачи преступников.

На сегодня у шестидесятитрехлетнего Бриггса кончаются деньги, и он предпринял новую инициативу, но на этот раз уже в рамках закона. В шикарной вилле на берегу океана он рассказывает своим гостям за умеренную плату об организации и подготовке кражи века, гости во время рассказа закусывают, задают вопросы, им предлагаются прохладительные напитки. За три часа слушатели узнают детали, которые долгое время не могли узнать сотрудники Интерпола. А они сегодня приходят инкогнито и задают вопросы на профессиональном уровне, так что хозяин виллы сразу понимает с кем имеет дело.

Акулы капитализма

50 КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИРМ МИРА

место фирма	отрасль	страна	годовой оборот* (в млрд долларов)	актив**	количество занятых (тысяч)
1. Дженерал Электрик	Самолеты, вооружения	США	57,073	192,8	276,0
2. Ройял Дач Шелл	Энергетика	Голландия	97,150	100,2	127,0
3. Экксон	Энергетика	США	103,160	85,03	98,0
4. Ниппон Телеком	ТВ, Связь	Япония	52,116	101,9	242,0
5. Тойота	Автомобили	Япония	77,374	76,3	108,2
6. АТТ	Связь	США	64,904	57,18	314,9
7. Филип Моррис	Продукты, табак	США	50,095	50,0	163,5
8. Санва	Банк	Япония	25,994	411,7	14,5
9. ГСБК	Банк	Великобритания	20,524	257,8	99,1
10. Дойчебанк		Германия	29,302	307,2	74,3
11. Мобил	Энергетика	США	56,877	40,5	65,6
12. Шеврон	Энергетика	США	37,464	33,9	52,2
13. Токио Электрик Пауэр	Энергетика	Япония	37,661	105,6	40,8
14. Неслэ	Продукты	Швейцария	38,756	30,5	218,0
15. Унилевер	Продукты	Голландия	43,544	24,4	287,0
16. Эмирикен интэрнэшнл	Страхование	США	18,389	79,8	33,0
17. Вэл-март Сторс	Торговля	США	55,484	20,5	398,0
18. Мицубисибанк		Япония	23,406	388,4	15,5
19. Хитачи	Электроника	Япония	60,418	75,1	331,5
20. Сименс	Электроника	Германия	49,646	50,9	417,8
21. Фуджибанк		Япония	24,579	418,9	16,0
22. Дюпон	Химия	США	37,208	38,7	129,0
23. Сакурабанк		Япония	24,043	437,9	22,3
24. ФНМА	Финансы	США	14,558	180,9	2,8
25. Дайичибанк		Япония	25,328	445,7	18,8
26. ДжТЕ	Связь	США	19,984	42,1	146,5
27. Бритиш Телеком	Связь	Великобритания	22,401	31,9	183,1
28. Проктэр и Гэмбл	Гигиена	США	30,368	23,8	100,0
29. Эльф Аквитан	Энергетика	Франция	37,893	45,2	87,9
30. Даймлер-Бенц	Автомобили	Германия	63,106	53,9	382,6
31. Алькатель	Электроника	Франция	30,526	44,3	213,1
32. Банк Америка		США	15,262	180,6	73,6
33. Индастриалбанк		Япония	23,294	336,2	5,4
34. ВАТ	Продовольствие	Великобритания	18,016	49,4	92,8
35. Ситикорпбанк		США	31,948	213,7	83,5
36. Интер-Нидерланде	Страхование	Голландия	27,846	178,4	51.0
37. Унионбанк		Швейцария	14,589	183,2	27,3
38. Амоко	Энергетика	США	25,280	28,4	50,6
39. Тексако	Энергетика	США	36,812	25,9	38,9
40. Мацусита	Потребит.товары	Япония	56,572	74,1	252,1
41. Пепси	Напитки	США	21,970	20,9	355,0
42. Беллсаус	Связь	США	15,202	31,4	96,6
43. Кансай Электрик Пауэр	Энергетика	Япония	18,991	52,0	25,6
44. Сосэтдженерал Банк		Францыя	29,316	257,8	45,2
45. Сумитомобанк		Япония	26,777	427,1	17,7
46. Эмирикен Экспресс	Финансы	США	26,961	175,7	112,5
47. Альянс АГ	Страхование	Германия	32,242	119,0	73,3
48. Бритишгаз	Энергетика	Великобритания	18,104	26,1	83,7
49. Банк оф Токио		Япония	17,033	218,529	17,7
50. Мицубиси Хэви Индастриез	Машиностроение	Япония	22,637	29,4	44,9

Примечание:

* Данные даются за 1992—1993 годы.

** Актив — часть бухгалтерского учета, отражающая в денежном выражении все принадлежащие данной компании или предприятию материальные ценности с точки зрения их состава и размещения (денежные средства, долговые требования и т.д.).

Пара «Жигулей», конь и мышка

Популярная певица Вика Цыганова стала обладательницей сразу двух автомобилей «Жигули». Этим подарком она обязана поклонникам-бизнесменам из города Тольятти, где находилась на гастролях. «Девятку» Вика, скорее всего, оставит себе, а 99-ю модель отправит либо родителям в Хабаровск, либо свекру со свекровью в Волгодонск.

«У меня сейчас счастливый период, — сказала певица, — там же, в Тольятти, на аукционе моя компакт-кассета «Любовь и смерть» была куплена за 4 миллиона рублей». Эти деньги пригодятся чете Цыгановых для пристройки к своему загородному дому гаража и конюшни. Она стала необходима после того, как на «сольниках» в концертном зале «Россия» кадетский корпус имени императора Александра III из Новочеркасска презентовал певице пятилетнего скакуна.

Чьи товары лучше... Японии, Германии, США. Догоним ли их?

Рекламноее агентство BOZELL, принадлежащее компании GALLUP (США), которая занимается исследованием рыночной конъюнктуры, провело опрос 20 тысяч протребителей в 20 странах на предмет выяснения, чьи товары пользуются наибольшим спросом по причине их лучшего качества. Объектом исследования стали 12 крупнейших стран-экспортеров товаров массового потребления: Япония, Германия, США, Великобритания, Франция, Канада, Италия, Испания, Китай, Тайвань, Мексика и Россия.

«Тройку лидеров» с большим отрывом образовали Япония, Германия и США. На последнем месте по качеству производимой продукции оказалась Россия.

38,5 процента респондентов заявили, что считают «очень хорошими» либо «отличными» японские товары. Германия заняла второе место — 36 процентов, Соединенные Штаты— третье (34,3 процента). За США с большим отрывом следует Великобритания (22 процента). Коэффициент качества» для России составил, по данным опроса, 5—6 процентов.

При обобщении результатов приведенного опроса учитывался и такой показатель, как «национальные предрассудки» потребителей. Так, к примеру, французы заявили, что наиболее качественными товарами считают те, что произведены именно во Франции, а наихудшими — изделия американского и японского производства. Самым высоким уровень потребительского «патриотизма» оказался в Японии — 76 процентов опрошенных отдали предпочтение продукции национальных фирм. Для Германии этот показатель составил 49 процентов, для Великобритании — 39 процентов.

Махинации

Остерегайтесь иностранцев, кредиты просящих! Несколько белорусских банков, возможно, уже лишились 5 миллиардов рублей

ЯН МАРИНИН

Среди американских бизнесменов бытует шутка, что разница между предпринимателем и преступником заключается в том, что последний менее удачлив и всегда попадается. Ну а в каждой шутке, как известно, есть доля истины. И не секрет, что даже в цивилизованной, процветающей Америке многие сферы бизнеса имеют свои «подводные течения», которые порой выходят за рамки Закона.

В нашей же стране еще не пережившей этап «дикого» капитализма, сейчас во многих сферах бизнеса практически невозможно провести четкую грань между предпринимательством и преступлениями. Возьмем хотя бы кредитно-финансовую систему Беларуси, где, по оценкам специалистов по борьбе с экономической преступностью, путем различного рода махинаций делаются огромные деньги.

Предлагаем для ознакомления и размышления новый и весьма эффективный прием, как заработать несколько миллиардов рублей. Заранее предупреждаем тех, кто захочет воспользоваться данной инструкцией как руководством к преступной деятельности, что все эти способы прекрасно известны сотрудникам УБЭП. А по сему, дабы не оказаться в местах не столь отдаленных, советуем не применять данный опыт на практике.

Итак, в середине прошлого года в Минске открыли представительство три польские фирмы. Естественно цели и задачи у зарубежных бизнесменов были, как водится, самые благородные — насытить наш рынок продовольствием и товарами народного потребления. Ну, а поскольку желание польских благодетелей не соответствовало их реальным денежным возможностям, то решили заезжие коммерсанты взять в белорусских банках кредиты. Однако банкиры нынче осторожные, наученные горьким опытом и без поручительства солидных страховых фирм взаймы денег не дают. Поэтому польским «энтузиастам» пришлось искать быстренько страховую организацию. И, что вы думаете, нашли. Да не простую страховую компанию, а самую состоятельную на Беларуси. Причем, подписал страховой полис с польским бизнесменом глава этой могущественной страховой организации.

Доселе неизвестно, чем обворожили, а, скорее, заинтересовали обычно незговорчивого к разным там иностранным предпринимателям руководителя страховой компании паны из-за Буга, но именно благодаря данному полису польские фирмы набрали у белорусских банков кредитов на сумму около 5 млрд. рублей. Дальше уже было дело техники. Кредиты без труда обналичивались (на сей счет существует огромное количество способов), затем за ненадежные «зайчики» была приобретена кругленькая сумма долларов и в один прекрасный день представители банков, пришедшие требовать возврата своих денег, увидели на дверях офисов замки. Польские бизнесмены куда-то скрылись.

Бросились банкиры в страховую фирму, поручившуюся за нечестных коммерсантов, а руководитель страховой компании им от ворот поворот. Не буду, мол, платить за этих негодяев, пока милиция их не отыщет и они официально откажуться вернуть украденное. Стали банкиры пугать страхового босса хозяйственным судом да штрафами, а он им договор показывает и поясняет, что они допустили маленькую юридическую оплошность. А именно.

В договоре сказано, что страховая компания обязуется возместить банкам ущерб, если их протеже откажется платить кредиторам. Но ведь польские бизнесмены и не отказывались платить. Мало того, что они ушли не попращавшись, а вдруг совесть замучает, объявятся, вернут денежки. Словом, ждите. Или пускай родная милиция ищет должников. Банкиры, конечно, обратились в милицию. А вот в суд подавать не стали. Во-первых, убедились, что действительно дали маху с договором, а во-вторых, суд — это огласка, скандал. А для банка подобный скандал обернется потерей клиентов, а значит, и прибыли.

Впрочем, вполне вероятно, что банкирам все-таки удастся вернуть свои деньги. Правда, не все. Дело в том, что сейчас в криминальной среде существуют специальные бригады, которые занимаются возвращением (точнее, выбиванием) долгов. Конечно, методы работы этих добродетелей существенно отличаются от милицейских. Новоиспеченные робин гуды не церемонятся с должниками своих заказчиков. Зачастую применяют такие изощренные пытки, что даже гестаповцы, наверное, ужаснулись бы.

Зато результаты работы подобных «фирм» появляются незамедлительно. Измученный и до смерти перепуганный должник мгновенно находит деньги и возвращает их кредиторам. Однако зачастую почти половина, а то и две трети кредита оставляют себе «выбивалы».

Так что обманутые белорусские банкиры сейчас, вероятно, находятся в глубоком раздумье: ждать, когда милиция найдет польских мошенников, что само собой разумеется дело практически безнадежное, либо призвать на помощь грозных авторитетов уголовного мира.

Чтобы не помешать следствию, мы пока не называем банки и страховую фирму, которые пострадали в случае с польскими бизнесменами. Следите за нашей газетой.

Рекомендации с улыбкой

Бить или не бить

Как защитить свое жилище

• Если, проснувшись ночью, вы увидите, что в форточку к вам забрался вор, помогие ему выбраться обратно с помощью ломика или топора.

• Стеклянный глаз, вставленный в дверной глазок, отпугнет от вашей квартиры любого вора.

• Оставляя детей дома одних, научите их на все звонки отвечать: «Пама и мама заняты. Они чистят и смазывают пулемет».

• Когда бандиты начнут выламывать дверь, попробуйте одновременно ломать ее со своей стороны, это озадачит злоумышленников.

Как вести себя на улице, чтобы остаться в живых

• Если встречный прохожий просит у вас закурить, самым лучшим действием будет, не дожидаясь нападения, изо всей силы ударить его кулаком в лоб.

• Если вам направили в лицо струю из газового баллончика, прежде всего задержите дыхание и закройте глаза. Затем расстегните противогазную сумку, достаньте противогаз и наденьте его. Помните, что от быстроты этих действий может зависеть ваша жизнь.

• Перед тем, как войти в темный подъезд, бросьте туда несколько камней, чтобы перехватить инициативу у возможных преступников.

• Если вы все-таки заметили в подъезде подозрительных типов, осторожно, чтобы не спугнуть, попросите их предъявить документы.

• Во время нападения никогда не кричите: «Помогите, убивают!» Лучше крикнуть что-нибудь нейтральное, например: «Немцы!» или: «Эй, на пароме!»

Несколько советов женщинам о том, как отразить нападение насильника и остаться при этом красивой и привлекательной

• Девушкам и женщинам не рекомендуется носить короткие юбки и пользоваться макияжем. Старенький ватник, кирзовые сапоги и перемазанное сажей лицо наверняка не привлекут внимания потенциального маньяка.

• Пышная прическа часто бывает на руку преступникам (намотана). Поэтому чисто выбритая голова, смазанная вазелином или жирным кремом, в очередной раз спасет вашу жизнь.

• Женщина должна использовать для своей защиты любой предмет, оказавшийся в сумочке. Это может быть расческа, дезодорант, кусок водопроводной трубы.

Если вы будете соблюдать эти несложные правила, то преступникам будет гораздо труднее ограбить вас или избить, и тогда их жертвой станет кто-то другой.

Техника

Профсоюз дачных грабителей становится все мощнее и сплоченнее. Но домушники еще не знают про «Охрану»

ИГОРЬ СМОРГОНСКИЙ

Как бы долго и упорно вы не работали над повышением своего благосостояния, все благородные порывы в мгновение ока могут быть перечеркнуты одним-единственным вором — домушником. Наиболее вероятному визиту незванного гостя подвержены загородные дачные участки, которые большей частью находятся вне поля зрения хозяев.

К сожалению, тенденция дачных грабежей в настоящее время бурно прогрессирует, о чем свидетельствуют и цифры статистики: 677 краж в прошлом году по одной только Минской области и уже 187 за четыре месяца года нынешнего. Ни ночные рейды, ни объезды, ни засады милиции кардинальных изменений пока не приносят, да и трудно уповать лишь на их эффективность. Ведь только в одном Минском районе 318 садоводческих товариществ, 55 дачных участков и 14 тысяч коттеджей. По области тех, других и третьих порядка 300 тысяч! Естественно, что в большинстве своем все они расположены на значительном удалении от районных отделов внутренних дел, а запоздавшее прибытие оперативников по вызову сторожа можно рассматривать как заранее безрезультатное. И даже проведенная в Минском районе реорганизация работы РОВД с образованием своеобразных сельских отделов милиции отнюдь не решила проблемы быстрого реагирования на сообщения о преступных посягательствах на частную собственность. Практически большая часть дачников на собственной шкуре прочувствовала неудовлетворительность состояния сохранности имущества и вынуждена составлять графики ночных бдений.

С одной стороны, конечно, можно ежесекундно бросать упреки в адрес сотрудников милиции за их пассивность, но ни на йоту не приблизиться к разрешению проблемы, а с другой — заняться поиском механизма обеспечения безопасности не только самого дачного домика, но и имущества. В сезон дачного апофеоза это было бы куда разумнее, чем критическое сотрясание воздуха.

Механизм, практически на сто процентов обеспечивающий безопасность имущества дачников, разработан в столичной ассоциации «Население за безопасность». Эта общественная организация сравнительно недавно выступала инициатором создания и заказчиком на промышленное производство радиоохранного устройства для комплексов дач и гаражей под рабочим названием «Охрана» (затасканно, зато без расшифровки понятно потребителю).

К настоящему времени в СКБ «Камертон» сконструировано экспериментальное устройство, с помощью которого в радиусе 5 км от базового расположения приемного пульта можно контролировать состояние объекта по двум параметрам: несанкционированное проникновение и противопожарная безопасность. Осуществление непосредственного контроля возлагается на специальные датчики, установленные в самых «неожиданных» местах охраняемого объекта, радиосигнал от которых будет незамедлительно передан на пульт. Немаловажно, что кроме сетевого источника предусмотрено и аккумуляторное питание системы в целом, что исключает «небоеспособность» «Охраны» во время пропадания электричества на линии.

Данные о времени поступления сигналов и их видах после приема оператором остаются в памяти пульта. Благодаря этому, каждый дачник по приезду на выходные дни может удостовериться: было ли покушение на его «владения» и какие меры приняты по его предупреждению.

Несмотря на то, что один комплект оборудования рассчитан аж на 1000 взятых под охрану объектов, эффективность реагирования на сигнал службы охраны очень высока. Находясь в центре с 5-км радиусом, моторизованная «группа захвата» способна достичь подвергающегося нападению объекта за считанные минуты. Это реально. С появлением в арсенале подобного радиохранного устройства появится возможность создания хозрасчетного предприятия, которое предложит круглосуточную охрану дач, гаражей, коттеджей и других объектов с гарантией их 100 процентов безопасности. В случае, если предприятие «опростоволосится» по своей же вине, оно должно либо возместить нанесенный ущерб в деньгах, либо восстановить поврежденный или уничтоженный объект за счет своих средств. Естественно, во избежание нежелательных эксцессов, хозяин дачи, должен составить перечень наиболее ценных вещей.

Сколько же будет стоить это удовольствие? По данным производителя в лице ПО «БелВАР», под чьей эгидой велось финансирование конструкторской разработки, стоимость технического оборудования для одной дачи пока варьируется в районе 200 тысяч. В общем-то, вполне доступно, если учитывать, что потери от посещения воров могут быть значительно большими. К тому же, отдельные садоводческие товарищества уже сейчас покупают значительно более дорогие зарубежные устройства, которые гораздо скромнее по своим техническим возможностям. Плюс ко всему немаловажным остается вопрос: кто возьмет на себя роль охранного подразделения? А вот по инициативе ассоциации «Население за безопасность» создана фирма «БелФОН» (Белорусская фирма охраны населения), работники которой отрабатывают варианты договоров с полной материальной ответственностью за сохранность охраняемых его сотрудниками объектов. Собственно процесс охраны будут обеспечивать специальные отряды подготовленных и экипированных сотрудников фирмы.

Жилье

В России ведется охота на владельцев приватизированных квартир, особенно одиноких и престарелых. Бог пока миловал Беларусь. Но... будем бдительны

ОЛЕГ РУБНИКОВИЧ

Возможно, кому-то из наших читателей этот материал покажется неправдоподобным. Увы, но то, что происходит в России вокруг приватизированных квартир, действительно, страшно. Зловещие слухи о таинственных исчезновениях и смертях одиноких и престарелых людей, завещающих свои квартиры в обмен на пожизненное содержание, все чаще находят свое подтверждение. Как сообщила газета «Щит и меч», в прошлом году в Москве пропали без вести 1299 человек. Большая часть из них имели столичную прописку, были одиноки и... приватизировали свое жилье. Кто из них мог подумать, что поставив подпись под документами на обмен или продажу квартиры, они сами подписывали свой смертный приговор. Охоту на них ведут работники жилконтор, паспортных столов ЖЭКов и отделений милиции, служащие префектур, загсов, военкоматов, медики, выдающие фиктивные справки, нотариусы, оформляющие приватизацию и выдающие доверенности на куплю-продажу квартир— одним словом, все те конторские люди, с которыми нам приходится сталкиваться, получая эти паршивые справки. Это они наводят на владельцев квартир, домов «переквалифицировавшихся» воров, угонщиков автомобилей, рэкетиров, которые идут на все: мошенничество, вымогательство, а затем и исчезновение хозяев жилья. Что им жизнь человека, даже целых семей, если шальные деньги затмили им разум: в Москве однокомнатная квартира стоит 20—30 млн.рублей, двухкомнатная— 40—60 млн., трехкомнатная— до 100 млн. российских рублей.

К счастью, в Беларуси таких фактов нет, и дай Бог, чтобы не было. И все же в целях предупреждения наших людей от возможных случаев мы публикуем материал нашего корреспондента Олега Рубниковича об одной преступной группировке, которая специализировалась в Москве на квартирном бизнесе.

Серия «квартирных» убийств прокатилась по Москве. Пока следствию достоверно известно об одиннадцати жертвах, одна из которых — женщина. Все они на счету представителей одной и той же фирмы. Этот факт дает основания предполагать, каким именно образом дельцы из фирмы «Киборг», специализировавшейся на покупке и продаже недвижимости, намеревались сколотить свой капитал.

Учредителем и директором компании являлся 27-летний москвич Юрий Фатеев, бывший студент юридического института. Послужив недолгое время секретарем в одном из районных судов столицы, молодой человек решил, что теоретических и практических знаний вполне достаточно, чтобы начать свое дело.

Комплектация штата фирмы «Киборг» много времени не заняла, и вскоре работа закипела. С одинокими стариками, которых находили через знакомых или по объявлениям в газетах, заключались соответствующие договоры. Кое-кто из несчастных перед смертью и впрямь успел получить от фирмы продуктовые посылки.

Но столь щедрая и обременительная благотворительность не входила в планы директора «Киборга». Одновременно с заключением сделок Юрий Фатеев подыскивал подходящих исполнителей для осуществления намеченного плана. И тут удача сопутствовала начинающему псевдобизнесмену. Подошел срок получать долг с двух приятелей. Когда выяснилось, что денег у них нет, Фатеев намекнул, что можно рассчитаться и иным способом.

Получив адрес клиента, с которым уже был заключен договор, киллеры выехали уточнить кое-какие детали. Разговор получился коротким — хозяин был убит прямо на пороге своей квартиры. Жуткая работа оказалась по душе двум молодым, нигде не работающим парням. В дальнейшем, в зависимости от количества трупов, наемники получали за нее до 5 тыс. долларов.

Очередные расправы с пожилыми обладателями квартир проходили по наработанной схеме. Убийцы приходили к потенциальным жертвам вместе с шефом, и тот, представив своих коллег, сообщал, что на днях они заглянут вновь для окончательной проработки договора.

Ничего не подозревавшие хозяева впускали «представителей» фирмы в дом, где тем не составляло особого труда разделаться со стариками. Бывали случаи, когда жертве даже не оставляли времени на то, чтобы завизировать договор. Необходимую подпись подделывали позже. В зависимости от обстоятельств наемники использовали автоматы, пистолеты или удавку. Все заполученные таким образом квартиры практически тут же продавались через посредников по сходной цене.

От убийства к убийству действия преступников становились все более жестокими и дерзкими. Вскоре их перестало останавливать и число возможных жертв. Задушив в одной из московских квартир пожилого мужчину, киллеры терпеливо дождались двух его племянников и хладнокровно расстреляли обоих в подъезде из автоматов с глушителями.

После пяти подобных случаев внимание следователей привлек тот факт, что все погибшие завещали свои квартиры одной и той же фирме. Однако на тот момент эти совпадения не были подкреплены объективными доказательствами, и Юрий Фатеев проходил лишь свидетелем по предыдущим делам.

Впрочем за несколько дней до последнего убийства сотрудники уголовного розыска поставили вопрос о задержании г-на Фатеева, но санкции получено не было. Расплата не заставила долго ждать! В своей квартире на Палехской улице была убита пожилая супружеская чета.

Главаря банды взяли на следующий день. Вопреки ожиданиям Фатеев оказался довольно разговорчивым и тут же назвал имена своих наемников. Еще через неделю без особых хлопот взяли и их. Сопротивления при задержании они не оказали. Более того, один из них признался, что был готов к такому исходу.

Кровавые следы охотники за квартирами успели оставить в шести районах Москвы. Самый пожилой жертве оказалось 80 лет.

Пяти членам банды было предъявлено обвинение по ст.77 УК РФ (бандитизм).

Офис фирмы, располагавшийся в одной из квартир в Северном округе Москвы, арестован. Однако не исключено, что и сейчас туда периодически позванивают желающие в обмен на роковое завещание заполучить несколько десятков тысяч долларов. Московские сыщики все еще продолжают выяснять, сколько потенциальных жертв «Киборга» осталось в живых.

Финансы

В минувшем году подразделениями по борьбе с экономической преступностью было выявлено 36 преступлений в финансов-кредитной сфере. За три месяца текущего года таких правонарушений зарегистрировано уже 68

ИЛЬЯ ПРОКОПОВИЧ

Анализ деятельности специализированных подразделений по борьбе с преступностью в финансово-кредитной сфере показывает, что основными видами правонарушений в этой области в прошлом и нынешнем году являлись:

1. Взяточничество.

В основном чиновники получали «мзду» за выделение кредитных ресурсов, за обналичивание денег, за неосуществление контроля за целевым использованием кредитов, за непринятие мер по выявленным фактам нарушений.

2. Мошеннические операции представителей коммерческих структур и частных предпринимателей, связанные с изъятием денежных средств.

3. Вынашивание кредитов или дотаций.

4. Лжепредпринимательство.

6. Хищение денежных средств.

6. Должностные подлоги.

В минувшем году подразделениями по борьбе с экономической преступностью было выявлено 36 преступлений в финансово-кредитной сфере. За три месяца текущего года таких правонарушений зарегистрировано уже 68, из которых 9 — взяточничество, 26 — хищения, 21 — вымаливание кредитов или дотаций.

К уголовной ответственности за незаконные финансовые операции в этом году привлечено 282 человека.

Исходя из имеющегося опыта борьбы с подобного рода преступлениями, УБЭП РБ составило прогноз развития криминогенности финансово-кредитной системы.

Вот виды преступлений, которые могут получить распространение в ближайшее время.

1. Прежде всего прогнозируется резкое увеличение невозвратов кредитов. Это напрямую связано с увеличением процентных ставок за полученные кредиты, снижением покупательской способности населения, влияющей на сложности с реализацией закупленных товаров. Проблемы во взаимоотношениях контролирующих органов разных стран создают благоприятные условия для появления лжепредпринимателей, берущих заранее невозвратимый кредит.

2. Отсутствие четкой системы залога за кредит будет толкать работников страховых учреждений на должностные подлоги, взятки, соучастие в вымогательстве с целью возвращения причиненного должником ущерба.

3. Ужесточение налогового законодательства, увеличение «налогового пресса» увеличит количество фактов взяточничества среди работников налоговых инспекций.

4. Желание коммерческих банков получать сверхприбыли заставляют постоянно увеличивать процентные ставки за предоставляемые кредиты. В связи с этим руководители этих структур будут стремиться за взятки получить кредиты под минимальный процент.

5. В силу нестабильной ситуации ожидается массовый отток валютных средств из Беларуси в другие государства. Контроль же за этими процессами практически отсутствует.

6. Развитие рынка ценных бумаг и отсутствие опыта в их обработке и использовании, недостаточная их защищенность скажется на росте преступных проявлений, связанных с подделкой векселей и ваучеров. Также прогнозируется увеличение мошенничества операций с ценными бумагами.

Сбудется ли прогноз «ЧиС», покажет время. Позднее мы вернемся к этой проблеме.

За «обналичку» придется платить отсидкой

Несовершенство белорусского законодательства сделало банковские операции по переводу безналичных денег в наличные прибыльным бизнесом. Порой, объемы незаконных операций с «обналичкой» достигают сотен миллионов рублей. На днях главным управлением налоговых расследований Налоговой инспекции разоблачена группа преступников, которая через районное отделение одного из банков занималась обналичиванием безналичных рублей коммерческих структур, получая до 30 процентов от суммы каждой операции. За 1993 год ими было обналичено более 5 млрд. рублей. Легко проводить операции им удавалось потому, что один з членов группы являлся управляющим отделением банка. Преступники арестованы, идет следствие.

Количество злодеяний растет...

Каждый новый день приносит безрадостные известия о преступлениях в республике. Расчлененные трупы, заказные убийства, изнасилование детей — растет, к сожалению, количество даже тех преступлений, которых в былые времена совершалось значительно меньше. Ополоумевшие преступники в минувшем году ежедневно лишали жизни 4—5 человек (1.615 — погибло, 2.500 - получили ранения и увечья). Не лучшим образом обстоят дела в этом году. За пять месяцев совершено 46.635 злодеяний (+15,3 %):

		± 1993
Гомельская	8.725	+ 1.104
г. Минск	7.848	+ 1.016
Минская	7.756	+ 1.085
Витебская	7.486	+ 1.060
Могилевская	6.255	+ 710
Гродненская	3.740	+ 571
Брестская обл.	3.692	+ 705
На транспорте	1.133	- 52
по Беларуси	46.635	+ 6.199

Как видим, печальная статистика. Хоть милиция и повысила удельный процент расследованных уголовных дел (с 61,8 до 65 %), надеяться в это страшной ситуации можно по всей видимости, только на себя и разве что на помощь Всевышнего.

Соб. инф.

Как это делается

Жертвы закатывают в осфальт или разрывают могилу и «подселяют» туда еще одного мертвеца. Могут похоронить и по частям

МИХАИЛ ИВАНОВ

1. Преступная группировка выдает «задание» своей разведке найти подходящие квартиры.

2. «Разведка», получив деньги от коммерческих структур группировки, выдает свои задания и авансы по своей агентурной сети, непосредственно имеющей отношение к потенциальным жертвам (сотрудники жилконтор, паспортных столов, «замотанные» участковые, работники социальных служб, собесов, регистратур в поликлиниках и т.д.).

3. Собрав и отсортировав информацию по потенциальным жертвам, «разведка» предоставляет информацию в аппарат преступной группировки.

4. Окончательно выбранные для «разработок» адреса передаются «охотникам».

5. «Охотники» выходят на жертвы и теми или иными способами склоняют их к передаче собственных квартир.

6. «Разработанных» жертв передают «пастухам», которые сторожат их на базе содержания.

7. Тем временем контролируемые преступной группировкой юридические и нотариальные конторы завершают оформление всех необходимых документов на новых собственников квартир.

8. В экстремальных случаях бывших владельцев устраняют «чистильщики»-ликвидаторы. При этом избавляются от трупов способами весьма разнообразными. Например, закатывают в асфальт или разрывают могилу и «подселяют» туда еще одного мертвеца. Могут захоронить и по частям.

Схема условна. Мы отнюдь не собираемся огульно «обвинять» всех участковых, врачей, работников паспортных столов...

Из статьи Михаила Иванова «Нищие крезы... их в городе много. Пока».— «Смена».

Человек&
Собственность
Белорусская газета для тех, кто хочет жить достойно
Учредители:
Министерство по управлению госсобственностью и приватизации Республики Беларусь, акционерный коммерческий «Приорбанк», редакция газеты «Звязда»
Главный редактор
Владимир Андриевич
Над номером работали:
Валентина Гелясина
Игорь Карней
Анатолий Махоркин
Наталья Петрачкова
Станислав Сулковский
Александр Щедренок
Игорь Щученко
Компьютерная графика
Александр Кишкин
Тираж 50000 экз.
Цена 300 рублей
Адрес редакции: 220013, г. Минск, ул. Б. Хмельницкого 10 А.
Тел.: (0172) 68-29-16, 68-28-14, 68-29-68. Факс: (0172) 32-02-05, 68-27-50.
Специальное информационное издание Мингосимущества по разгосударствлению и приватизации.
«ЧиС» приветствует перепечатку своих материалов в других изданиях, но только с разрешения редакции. Ссылки обязательны.
Газета отпечатана в типографии издательства «Белорусский Дом печати».
Номер подписан в печать 14.06.1994 г. Заказ № 866.

Газета «Человек и собственность» — общественно-политическое и информационно-экономическое издание как для деловых кругов, так и для тех, кто уже имеет или стремится иметь собственность. Основная специализация газеты — анализ отечественного и зарубежного рынков (предложения, покупка, продажа, тенденции).

Это рынки:
- *недвижимости;*
- *земельные, строительные, архитектурные, дизайна;*
- *инвестиций, проектов, фондов, финансов и т. д.*

Тираж газеты 50.000 экз. Он реализуется в Беларуси, крупных городах России, Прибалтики. В перспективе планируем выйти на западный рынок и другие страны СНГ.

КАК РАЗМЕСТИТЬ РЕКЛАМУ В НАШЕЙ ГАЗЕТЕ

МИНИМАЛЬНЫЙ МОДУЛЬНЫЙ БЛОК

НАЦЕНКИ

РАЗРАБОТКА ОРИГИНАЛ-МАКЕТА

Оригинальная — 25% от стоимости размещения рекламы.
Использование логотипа заказчика 10 %.
Оригинал-макет 10%.

ДОБАВЛЕНИЕ ОДНОГО БАЗОВОГО ЦВЕТА — 20%.
СРОЧНОСТЬ. Менее 5-ти дней:1-я полоса — 25%,
остальные полосы — 10%.

КРОМЕ ТОГО:
если вы хотите разместить рекламу в строго определенном месте, наценка 10%.

ЛЬГОТЫ:

- **реклама на всю страницу — скидка 15%**
- **реклама на 1/2 страницы — скидка 10%**

Система оплаты базируется на стоимости одного модульного блока — 31 кв. см (45х69 мм).

Размер полосы — 30 модулей. На отдельных полосах действуют специальные ограничения.

Расценки на рекламу в газете «Человек и собственность»

место размещения рекламы	коэффициент к минимальной цене	стоимость одного модуля без учета НДС

Внутренние полосы (базовая) ..0 ..... 600000 руб. *(1 кв. см. — 19360 руб)*
1-я полоса (нижняя треть) ... 1,5 ... 900000 руб. *(1 кв. см — 29000 руб.)*
Последняя страница .... 1,2 ... 720000 руб. *(1 кв. см — 23300 руб.)*
Реклама на 1-й странице рядом с названием газеты (34 кв. см) .... 1.500.000 руб.

Реклама в газете «Человек и собственность» стоит дорого, НО КАЧЕСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ, РАЗМЕЩЕННАЯ У НАС, СТОИТ ДОРОЖЕ!

Минск, ул. Б. Хмельницкого 10 а, 5-й этаж
Тел. 68-29-16, 68-28-14, 68-29-68.

ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ НЕОБХОДИМО:

ПРЕДОСТАВИТЬ гарантийное письмо на имя главного редактора газеты «Человек и собственность»

или ЗАКЛЮЧИТЬ договор на долгосрочное рекламное обслуживание. В этом случае ваша фирма будет пользоваться дополнительными льготами.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЛЬГОТЫ ПО РЕКЛАМЕ:
При заключении долгосрочного договора на рекламное обслуживание не менее чем в четырех номерах действует формула «4+1».

Каждое 5-е объявление публикуется бесплатно.

КСТАТИ: именно этой форме рекламного обслуживания мы предлагаем отдать предпочтение организациям и предприятиям, умеющим считать деньги. Ведь кроме 20% скидки цены на купленную рекламную площадь «замораживаются» для фирмы на все время действия договора.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ: реклама в газете «Человек и собственность» публикуется только при условии 100% предоплаты. Форма оплаты — любая.

ВНИМАНИЮ РАСПРОСТРАНИТЕЛЕЙ ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПЕЧАТИ!

Любое количество экземпляров газеты «Человек и собственность» вы можете получить в редакции по адресу: г. Минск, ул. Б. Хмельницкого, 10 а, 5-й этаж.

Тел. 68-28-71, 68-27-50.

ПРОДАМ

- Автомобиль ГАЗ-31, гараж. Т. 208-551.
- Дачу с мансардой и гаражом, обложенную кирпичом (6х6, 18 км от кольцевой дороги. Раковское направление). Т. 27-75-36 (с 9.00 до 17.00)
- 1-комн. квартиру (ЖСК). Т. 43-89-67.
- Участок 15 сот. в Боровлянах (вода, газ). Т. 95-51-25.
- Квартиру. Т. 29-03-01.

ПРОДАЕТСЯ ДАЧА возле «Вячи». Недостроенная (бревна, гараж, крыша), 4 сотки+отдельное поле для картошки. 2,5 тыс. $
Тел. 31-01-10, 34-19-75.

МЕНЯЮ

- 2-комн. кв. по ул. Лещинского (универсам «Заходнi»), 29 кв. м., кух. — 7, лоджия, телефон) на 1-комн. кв. с телефоном и комнату (или 1-комн. кв. в Минском районе). Т. 68-27-04 (с 9 до 18, кроме выходных), 60-03-21.
- Гараж в Курасовщине на Зеленый Луг. Т. 34-55-90.
- 2-комн. квартиру в Пятигорске на кварт. в Минске, 30 кв. м, приват., центр, подвал. Т. (8-277) 3-36-16, Гулич (днем).

Стоимость рекламы (внутренние полосы) — базовая

2 мод	4 мод	6 мод	8 мод	10 мод	15 мод	30 мод
1200000	2400000	3600000	4800000	6000000	9000000	18000000

Мод — минимальный модульный блок

Рекламная служба газеты «Человек и собственность» ПРИГЛАШАЕТ НА РАБОТУ по договору рекламных агентов.



68-29-16, 68-28-14, 68-29-68.

УМЕРЕННЫЕ ЦЕНЫ ЗА ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

РАСЦЕНКИ на частные объявления в газете «Человек и собственность» на июнь—июль 1994 г. (без учета НДС)

«меняю»
- до 10 слов .... 5000 руб.
- до 20 слов .... 10000 руб.
- свыше 20 слов .... 20000 руб.
- рамка .... 2000 руб.

«сдам», «сниму»
- до 10 слов .... 7000 руб.
- до 20 слов .... 16000 руб.
- свыше 20 слов .... 30000 руб.
- рамка .... 2000 руб.

Объявления коммерческого характера «продам», «услуги», «разное» и т. п.
- до 10 слов .... 15000 руб.
- до 20 слов .... 30000 руб.
- свыше 20 слов .... 45000 руб.
- рамка .... 5000 руб.

Примечание:
Объявления от фирм в раздел «Частные объявления» принимаются по тарифу: 1 кв. см = 10000 руб. (без НДС).
Минимальный размер — 10 кв. см.